Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C
Carpeta Nº 2419 de 2003

Versión Taquigráfica N° 1734 de 2003

CONTRATOS CON LA REPÚBLICA ARGENTINA PARA ADQUISICIÓN DE ENERGÍA. SITUACIÓN

CENTRAL TÉRMICA. CONSTRUCCIÓN

TARIFA DIFERENCIAL PARA GRANDES CONSUMIDORES DE ENERGÍA ELÉCTRICA

Se dispone su aplicación a las Intendencias Municipales

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 23 de abril de 2003

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Ruben Obispo.

MIEMBROS: Señores Representantes Álvaro Alonso, José Homero Mello, Ricardo Molinelli y Alberto Perdomo.

INVITADOS: Por la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE), escribano Ricardo Scaglia Bonello, Presidente; doctor Juan Gabito Zóboli, Director; contador Carlos Pombo, Gerente General; doctor José Alem Deaces, Gerente de Área Asesoría Técnico Jurídica; ingeniero Jorge Cabrera, Gerente de División Planificación de Inversiones y Medio Ambiente; contador Luis Margenat, Gerente Comercial; ingeniero Hugo Borgno Buschiazzo, Gerente Generación Térmica; señor Ruben Aliverti, Gerente de Sector Comercial Zona B y economista Oscar Burgueño, Gerente de Sector.

SEÑOR PRESIDENTE (Obispo).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir a una delegación del Directorio de UTE integrada por el señor Presidente, escribano Ricardo Scaglia, el Director, doctor Juan A. Gabito, el Gerente General, contador Carlos Pombo, el Gerente del Área Asesoría Técnica Jurídica, doctor Jorge Alem, el Gerente del Área Comercial, contador Luis Margenat, el Gerente de la División de Planificación de Inversiones y Medio Ambiente, ingeniero Jorge Cabrera, el Gerente del Sector Comercial Zona B, técnico administrativo Ruben Aliverti, el Gerente de Generación Térmica, ingeniero Hugo Borgno Buschiazzo, y el Gerente de Sector, economista Oscar Burgueño.

Hemos invitado al Directorio de UTE y a sus asesores para tratar el orden del día que habíamos establecido con el siguiente criterio: en primer lugar, tarifa diferencial para grandes consumidores de energía eléctrica; en segundo término, contratos con la República Argentina para la adquisición de energía, situación y, en tercer lugar, central térmica y construcción de Usina. No sé si ese es el orden que la delegación tiene; de lo contrario, estaríamos dispuestos a escuchar la propuesta del Directorio.

SEÑOR SCAGLIA.- Es un gusto estar nuevamente aquí, y los representantes de las distintas áreas comerciales que nos acompañan también lo entienden así.

Queremos pedir que, si no hubiera inconveniente, se cambiara el orden del día para tratar, en primer lugar, lo relativo a los contratos de compra de energía eléctrica con Argentina, que fue lo último que le habíamos informado en la anterior visita que hicimos a la Comisión; en segundo término, explicar cómo van las negociaciones por el contrato de gas y la central térmica, para luego seguir con el orden del día y tratar algún otro tema que los señores legisladores quieran conocer.

SEÑOR PRESIDENTE.- No hay ningún inconveniente.

SEÑOR POMBO.- La última vez que estuvimos acá habíamos comentado que desde el año 2000 UTE venía abasteciendo parte de la demanda del sistema uruguayo mediante contratación con generadores argentinos, dado que no era suficiente la generación instalada en Uruguay para abastecer, en términos medios, la demanda.

Desde el 1º de febrero de 2000 teníamos dos contratos con Argentina por un total de 200 MW, con Central Puerto y Piedra del Águila. A partir del 1º de febrero de 2001 y por tres años -o sea, hasta el 31 de enero de 2004-, realizamos tres contratos con tres generadores de Argentina, por un total de 365 MW, básicamente con Central Puerto y Piedra del Águila, más una Central en San Nicolás. Y estos contratos, que fueron realizados en aquella oportunidad en pesos argentinos, de alguna manera eran los que estaban en litigio debido a aquel decreto -que habíamos comentado- que había salido de parte del Poder Ejecutivo argentino por el cual esos contratos se dolarizaban al tipo de cambio uno a uno, y además de dolarizarse, por ese mismo decreto se había establecido que esa dolarización tenía una retroactividad al 6 de enero de 2002.

En función de eso, en la última oportunidad habíamos comentado que esto obviamente ocasionaba -ya no solo para UTE sino para Uruguay, que era el tema importante- un incremento sustancial en el costo de la energía. Si hablamos de que en ese momento el tipo de cambio estaba por encima de 3 -3,2 o 3,3-, estábamos más que triplicando lo que era el costo de abastecimiento por parte de la demanda que provenía de contratos de Argentina. A partir de ese momento el Directorio de UTE tomó tres o cuatro medidas que tenían que ver, básicamente, con la contratación de un estudio jurídico en Buenos Aires a los efectos de que nos asesorase y trabajase conjuntamente con nuestra Asesoría Letrada que fue quien, en definitiva, llevó adelante todo el proceso que voy a reseñar.

Se resolvió así la contratación del estudio de los doctores Bosch, se promovieron medidas cautelares ante la Justicia argentina para que las facturas se siguieran abonando en pesos argentinos, ya que era esa la moneda de contratación -a pesar de que se pagaba en dólares, el contrato estaba en pesos argentinos y se transformaba a dólares a los efectos de pago-, y se iniciaron los juicios correspondientes para obtener la nulidad del decreto dictado por la República Argentina.

Paralelamente, el Directorio pidió que se iniciaran gestiones a efectos de saber si había en Argentina otros generadores y/o comercializadores que estuvieran dispuestos a vender a UTE y a Uruguay la energía en pesos argentinos a los valores del mercado argentino. De esos tres contratos, hubo uno, el de San Nicolás, que se rescindió por la voluntad de las partes, y a partir del 1º de febrero de 2003 no existe más. En cambio, los otros dos quedaron firmes porque por más que pedimos su nulidad -el doctor Alem reseñará punto por punto las acciones legales que se emprendieron-, no logramos que las autoridades los dieran de baja.

Antes de continuar, quiero señalar que en función de lo que el Directorio de UTE había pedido, se trató de ver la posibilidad de contratar con otros generadores y/o comercializadores la demanda que estábamos necesitando. Se buscó hacer contratos por otros 350 MW, y ahí se procedió directamente a ponernos en contacto con una gran cantidad de generadores mediante el uso de un procedimiento de contratación directa

establecido por el TOCAF, con la obtención de muchas ofertas a los efectos de hacer ese procedimiento competitivo. Muchas veces uno tiene la sensación de que cuando está contratando directamente no hay competencia, pero el Directorio nos pidió que más allá de que contratáramos directo en función de que no teníamos mucho tiempo, buscáramos la misma o una mayor competencia que la que se podría lograr en una licitación. Entonces, UTE fue a ver todos los generadores que estuvieran en condiciones de ofrecerle, y conseguimos algo así como catorce ofertas. Después de ser estudiadas y negociadas llegamos a la conclusión de que había algunas más convenientes y que no solo restablecían las condiciones que teníamos en los contratos inicialmente, sino que en algún caso, eran más beneficiosas aún.

Hicimos dos tipos de contratos. Algunos, según los cuales pagamos la potencia plena del mercado argentino, es decir, lo mismo que paga cualquier distribuidor argentino. UTE quería que no hubiera ninguna discriminación entre lo que los distribuidores pagaran en Argentina y lo que pagara UTE como distribuidor en Uruguay. Y es así que conseguimos contratos por 150 MW abonando el 2% por encima de lo que paga cualquier distribuidor de potencia en Argentina, y cada vez que demandamos energía, pagamos un 2% por encima del valor "spot" del mercado argentino. O sea que ese 2% es lo que nos están cobrando los comercializadores a los efectos de hacernos toda la gestión que tiene que ver con conseguir esa energía en el mercado, hacer todos los trámites de exportación de esa energía a Uruguay y dar las correspondientes órdenes al despacho argentino para que sea enviada a nuestro país.

A su vez tenemos contratos por 128 MW con máquinas que en este momento no están despachadas en el mercado argentino, y por esa razón conseguimos pagar un valor que está entre el 50% y el 60% de la potencia del mercado argentino. Cada vez que demandamos energía de esas máquinas, esos generadores van al mercado y la compran, y la estamos pagando un 1,5% por encima del precio del mercado.

La gran duda que teníamos en ese momento, que era lo que más nos preocupaba, tenía que ver con si el Poder Ejecutivo que había dictado ese decreto que dolarizaba con el tipo de cambio uno a uno los contratos que teníamos vigentes, ahora estaría dispuesto a aprobar contratos en pesos argentinos. Después de una cantidad enorme de gestiones que realizó nuestro Directorio, se logró que el 24 de enero de 2003 la Secretaría de Energía argentina, mediante las Resoluciones Nº 76, 77 y 78 de 2003, aprobara esos contratos y que entraran en vigencia en forma prácticamente inmediata.

Nos queda pendiente la resolución de los contratos que teníamos antes, que iban hasta el 31 de enero de 2004. En este sentido, solicito al doctor Alem que exponga cuál es la situación de esos contratos cuya rescisión unilateral buscamos -figura que existe en el derecho argentino- y que están sujetos a juicio.

SEÑOR ALEM.- Continuando con lo que decía el contador Pombo, quiero destacar que en la última visita que habíamos realizado planteamos las dudas que nos merecía, desde el punto de vista del Derecho uruguayo, la posibilidad de rescindir unilateralmente un contrato. Digo esto porque en nuestro derecho esto no sería posible. Pero los asesores del estudio jurídico que nosotros contratamos en Argentina nos dan una visión distinta del tema. Estamos ante un Derecho parecido, pero no igual, que contiene figuras distintas. Por ejemplo, lo que aquí discutimos y no es aceptado, que es la imprevisión, en Argentina está reconocido como una figura muy parecida al enriquecimiento injusto, a la desproporción de la economía del negocio. A nosotros nos mereció muchas dudas esa observación, porque es algo muy distinto a lo nuestro; entonces, si bien tenemos gran confianza en el estudio que nos asesora, chequeamos la observación por distintos lados con otros profesionales argentinos. Y lo hicimos independientemente de tener un informe -si lo desean, puedo dejarles una copia- realizado por el estudio Bosch, que sustenta esa teoría; es decir que no se trata de una mera transmisión verbal que después puede terminar en un "me dijeron o no me dijeron", sino que tenemos una documentación firmada. De todas maneras, chequeamos la información y verificamos que concordaba.

Por eso se decidió rescindir unilateralmente los contratos, aun sabiendo que esa decisión implicaba un riesgo. ¿Cuál era el riesgo? Que la parte contraria considerara que el contrato no estaba rescindido y que se nos exigiera su cumplimiento. Estábamos conscientes del riesgo y lo asumimos.

En ese momento habíamos logrado medidas cautelares ante la Justicia ordinaria en la República Argentina que consistían en que no se nos podía cortar el suministro y que nos tenían que facturar en pesos argentinos, sin tomar en cuenta el decreto, es decir, el uno a uno. Pero esto nos era muy oneroso por las garantías que teníamos que constituir ante la medida cautelar planteada.

La reacción de Central Puerto y de Hidroeléctrica Piedra del Águila fue si no instantánea, inmediata. Ellos también promovieron, aun en feria, una medida cautelar, exigiendo que estos contratos se mantuvieran. Esta medida fue apelada por UTE y levantada por la Justicia argentina. Quiere decir que la única medida que se mantuvo en pie, mientras nosotros lo quisimos, fue la promovida por UTE. La Justicia revocó lo que había sentenciado, por lo que los contratos pudieron rescindirse. Eso es independiente de la reclamación que ellos entablaron por vía arbitral.

En estos momentos estamos en un proceso de arbitraje, tal como estaba previsto en el contrato aprobado por la Secretaría de Energía y por nuestro Ministerio, en el que las partes han designado a sus árbitros. Nosotros vamos a plantear el día lunes -porque todavía no ha vencido el plazo de contestación de la demanda-, además de todos los argumentos de fondo que tenemos y que consideramos son buenos, la excepción de incompetencia y de litispendencia; ya planteamos este tema con anterioridad en la Justicia. En primera instancia, la Justicia ordinaria argentina se declaró competente; de manera que habría un choque con el Tribunal Arbitral, que entendemos debería abstenerse. No sabemos cómo va a terminar esta historia. Lo que nos estarían reclamando sería la diferencia entre lo que ya pagamos en pesos argentinos y la cotización del dólar, tomando el uno a uno del Decreto 1491. Pero nosotros pedimos la declaración de inconstitucionalidad de ese Decreto dictado por el Poder Ejecutivo argentino, porque es totalmente arbitrario, fue dictado a pedido de las dos empresas -tenemos copia del expediente- y es aplicable únicamente a UTE.

Perdonen mi expresión y por favor no la consideren soberbia, pero, entre comillas, "los tontos uruguayos de UTE" fueron los únicos que firmaron en el mercado argentino contratos en pesos argentinos cuando se hablaba de que la convertibilidad era eterna. Eso lleva a que el Decreto afecte únicamente a Uruguay y únicamente a UTE. Nosotros pedimos que se declarara su inconstitucionalidad. El sistema argentino es distinto al nuestro; no se hace el pedido ante una autoridad única, como en el Uruguay sería la Suprema Corte de Justicia, sino que cualquier Juez, en cualquier proceso, puede declararla; la pedimos ante la Justicia ordinaria. Inclusive, algunos sostienen que los Tribunales Arbitrales pueden declarar si no inconstitucional, por lo menos inaplicable un decreto. Nosotros preferimos que sea la Justicia la que lo defina.

Parece muy claro que el Decreto es inconstitucional porque interviene en un contrato entre particulares -en Argentina, UTE es un particular más- y afecta la privacidad de las partes para celebrar un convenio. Creemos que la que va a sentenciar sobre ese aspecto será la Justicia argentina.

En cuanto a qué pasaría si obtuviéramos un resultado negativo -es una posibilidad que también existe y que debemos prever-, consideramos que el riesgo se ha minimizado mucho porque en estos momentos las propias empresas pidieron la baja de los contratos en CAMESSA, que es la Comisión Administradora del Mercado Eléctrico. Al pedir ellos la baja del contrato, comienzan a recibir una remuneración por potencia de CAMESSA; de lo contrario, estarían cobrando dos veces. Nosotros no teníamos obligación de tomar energía. Tomar energía era una necesidad, no una obligación; teníamos ese derecho. De manera que creemos que por ahí también se va a minimizar la recaudación. Lamentablemente, no puedo decir que se eliminó el riesgo; todavía subsiste. Creemos que, por suerte, en cada etapa que pasa se minimiza, pero se mantiene.

Entonces, para concluir, podemos decir que en estos momentos los contratos están rescindidos, fueron dados de baja en CAMESSA y estamos en un proceso arbitral en el cual nuestro árbitro en un constitucionalista argentino de primer nivel. Además, para sorpresa nuestra -sorpresa agradable, aunque tampoco asegura un resultado-, a juicio de nuestros asesores, los terceros árbitros propuestos son personas que merecen respeto, lo que permite evitar otro tipo de cosas que a veces pueden decidir un juicio; la designación de los terceros árbitros era nuestro gran temor porque son los que tienen la palabra definitiva.

No sabemos cómo va a terminar esto, pero somos optimistas con respecto a la forma en que se está desarrollando, porque -reitero lo del principio- el informe originario, que está a disposición, fue chequeado por distintos lados, porque el sistema es totalmente diferente al nuestro, y encontramos que había concordancia en las expresiones.

También digo que el hecho de que hayan propuesto para ocupar el cargo de tercer árbitro a personas de prestigio en la Argentina -también son respetados en nuestro país- nos demuestra que los contrarios se tienen mucha confianza en el resultado, ya que no han buscado ningún camino lateral para obtenerlo. Hasta ahora las cosas se han dado dentro de lo que habíamos planificado en el mes de diciembre.

SEÑOR MELLO.- Entendemos cuál ha sido el proceso de rescisión de contratos. Lo que queremos saber es si ustedes tienen cuantificado cuánto perdería UTE en caso de que las empresas argentinas nos ganen. Estoy de acuerdo con que las acciones había que tomarlas porque el escenario era muy complejo, pero sería bueno saber si la pérdida está cuantificada.

SEÑOR POMBO.- Voy a tratar de contestar fehacientemente al señor Diputado Mello. Cuando nosotros iniciamos estas acciones, obviamente no nos tiramos a la piscina sin antes hacer un cuidadoso y exhaustivo análisis de qué es lo que puede pasar acá. Para poder contestar al señor Diputado, no voy a tener más remedio que demorar dos minutos en explicar cuál es la forma de los contratos que tiene en este momento UTE y, en definitiva, Uruguay, que es el que está haciendo los contratos.

Hay dos modalidades para contratar energía, aunque puede haber otras, estas son las básicas. En primer lugar, se puede contratar una cantidad determinada de energía durante un lapso, lo que se llama "contrato de abastecimiento", es decir, estoy contratando un paquete de energía firme; por ejemplo, 8 gigavatios hora por mes. Hay otra forma de contratar energía, que es la que tiene UTE y Uruguay, donde nosotros no estamos contratando energía al firme por la sencilla razón -ya lo hablamos alguna vez- de que nuestro país todavía tiene un régimen hidráulico muy aleatorio y pueden darse períodos de gran bonanza de agua donde, si uno contrata energía, puede correr el riesgo de no necesitarla. Entonces, estamos haciendo un contrato que en la jerga eléctrica se llama "contrato de reserva de potencia". Es decir, le pido a un generador que ponga a disposición su máquina y que me cobre por eso; y, concomitantemente, le pido que, en caso de necesitar yo energía -obviamente tiene que ser energía dentro de los rangos que esa máquina podría eventualmente dar por la potencia que tengo contratada-, me fije un precio a los efectos de saber cuánto voy a pagar si necesito energía. Los contratos que tiene UTE y Uruguay son de ese tipo. Es como si yo tuviera -siempre pongo el mismo ejemplo, aunque parezca burdo- un taxi a mi disposición en la puerta de mi casa y esté pagando al taximetrista por tener el vehículo a mi disposición. Obviamente, cuando utilizo ese vehículo, pago adicionalmente por el recorrido que hago, pero mientras no lo uso, pago por tener esa máquina a mi orden.

Tal como salió el decreto de la República Argentina, como los contratos que tenemos nosotros son de ese tipo, lo primero es que, si yo no le demando energía, por eso no le voy a deber nada y, entonces, el riesgo lo podemos acotar a la diferencia en el pago de la potencia. Y aquí, si uno quiere desagregar el análisis para hacerlo más simple, había tres etapas. Ese decreto de la República Argentina sale en el mes de agosto del año 2002. Un período iría desde agosto de 2002 hacia adelante hasta que buscamos la rescisión durante un período. Pero ese decreto incluye también una retroactividad al 6 de enero de ese año, lo que podemos considerar como un segundo período. Y, además, ese contrato tenía vigencia hasta el 31 de enero de 2004; o sea que, como mucho, el riesgo podía correrse hasta esa fecha. Hicimos los cálculos por esos tres períodos, es decir, de cuánto sería si sale de ese momento hasta el 31 de enero de 2004 y cuánto si hubiera salido la retroactividad. Después, la cuenta que nuestro Directorio nos pidió hacer, en caso de que podamos conseguir nuevamente para Uruguay contratos en pesos, fue el de calcular qué sería mejor: tratar de rescindir estos contratos viendo cuál era el máximo riesgo que podíamos tener en esas tres etapas y poder conseguir contratos en pesos, y, ahí sí, hacer un supuesto en cuanto a que la utilización de esos contratos va a tener determinada cantidad de megavatios que vamos a demandar. Hecha esa cuenta, en un supuesto de que había una demanda media en el sistema uruguayo, resultaba que era más ventajoso para UTE hacer nuevos contratos en pesos, pagando potencia en pesos y cuando demandáramos energía -que por ahí se hacía la diferencia-, pagarla en pesos, y no mantener estos contratos a pesar de asumir el máximo riesgo de tener que pagar la potencia de los tres períodos en dólares. Eso, aun tomando el máximo, daba una diferencia a favor de UTE -obviamente, suponiendo una situación media de demanda de esos contratos- de alrededor de unos US$ 2:500.000, con lo cual el riesgo prácticamente no existía. Si lográbamos hacer los contratos, lo que nos estábamos ahorrando por haber podido hacer esos contratos, aun cuando nos condenaran a pagar en las tres etapas, era más económico para UTE y para Uruguay. Obviamente, esa diferencia de US$ 2:500.000 se agranda en la medida en que vamos despejando algunas de las etapas, donde UTE de alguna manera no tenga que pagar.

El doctor Alem decía algo que si uno lo ve fríamente no lo puede captar. Decía que estos contratos iban hasta el 31 de enero de 2004. Cuando UTE hizo la rescisión unilateral, lo primero que dice a las autoridades argentinas es: "Señores, nosotros rescindimos el contrato; acá está la prueba de la rescisión. Por lo tanto, a estos contratos que ustedes tienen para abastecer a UTE y a Uruguay hasta el 31 de enero de 2004, dénlos de baja en este momento." Al pedir la baja, lo que estamos buscando es acotar el riesgo hasta el 31 de enero de 2004. Las autoridades argentinas, en este caso CAMMESA, no los había dado de baja. Pero viendo cómo

venían las cosas, fueron los propios generadores, ante el riesgo de no poder cobrar hasta enero de 2004, que pidieron la baja de los contratos con Uruguay. Fueron ellos que lo pidieron y se dieron de baja. ¿Por qué? Porque al dar de baja los contratos para Uruguay, ellos entran a funcionar con esos contratos en el mercado argentino y van a recibir la remuneración por vender esa energía en su país.

Entonces, además de haber tenido ganancias de US$ 2:500.000 por hacer esto, si comparamos las dos situaciones al mismo tiempo, considero que una parte del riesgo ya está acotada, y la diferencia es mucho mayor porque estos contratos ya fueron dados de baja. Entonces, desde el momento de la baja hasta el 31 de enero de 2004 no habrá reclamación posible porque esos generadores empiezan a cobrar ya remuneración del mercado argentino.

Además, la diferencia que existe entre pagar la potencia en dólares al tipo de cambio uno a uno y pagarla de la manera que lo estamos haciendo ahora, es de unos US$ 7:000.000 por año. Lo digo para que tengan una idea de qué cifra estamos hablando en valor absoluto.

SEÑOR MELLO.- Para tranquilidad del contador Pombo, digo que nuestra preocupación es legítima en el sentido de que, como él decía muy bien, es una empresa nacional y creo que el Directorio obra bien al tener las cuentas al día. Así que quedo satisfecho. Muchas gracias.

SEÑOR POMBO.- Quiero hacer una última mención con respecto a este tema. En cuanto a los contratos, todavía no hemos logrado en Uruguay lo que de alguna manera sería teóricamente impecable, y que es tener energía al firme con estos contratos.

Estos contratos tienen cláusulas de restricciones por las cuales pueden cortar el abastecimiento a Uruguay si ocurren determinados sucesos en Argentina. Básicamente, eso está relacionado con un tema técnico y de política, que es el siguiente. En Argentina, un país que, desde mi punto de vista, está todavía sobrestoqueado en cuanto a generación -se hicieron muchas inversiones-, se da un fenómeno extraño. El sistema argentino no está -por lo menos en este momento; puede estarlo en el futuro- percutido por una crisis en cuanto a máquinas de generación instaladas. Pero cuando uno mira un sistema eléctrico, no tiene que fijarse solo en cuáles son las máquinas que pueden producir el producto, sino en los canales mediante los cuales ese producto se lleva a los distintos clientes. En Argentina existen restricciones en el sistema de transmisión. Y ocurre que cuando dos represas importantes en lo que tiene que ver con la cantidad de energía que generan, que son las de Yaciretá y Salto Grande -si dividimos Argentina, las dos empresas están al norte-, están en condiciones de generar por aportes hidráulicos menores, menos de lo que ellos generan normalmente en una situación media, la demanda del norte empieza a ser abastecida por una gran producción que tienen en forma económica en el sur. Entonces, llega un momento en que se saturan las líneas de trasmisión que llevan la energía desde el sur hacia el norte. Cuando esto ocurre, no es que ellos no puedan cumplir con la demanda que existe en el norte, sino que tienen que hacer entrar máquinas cuyo costo es mayor al de las que tienen en el sur; por lo tanto, el precio del mercado en el norte sube. Si todavía, por la demanda agregada del Uruguay tienen que incluir alguna máquina cuyo costo va a ser aun superior, como esa máquina es la que está marcando el precio del mercado, puede darse el fenómeno de que el precio de la energía en el mercado argentino suba para las provincias.

Ante esa situación y para que la Secretaría de Energía nos pudiera autorizar los contratos, en aquél momento no hubo más remedio que aceptar una condición que nos pusieron: cuando por la demanda agregada del sistema uruguayo el precio de la energía subía en Argentina, nosotros suspendíamos nuestra demanda. O sea que ante esa situación, que no es muy frecuente pero que puede darse, podemos quedarnos sin la posibilidad de demandar energía a la Argentina.

Lo que el Directorio de UTE está buscando -e hizo una solicitud al cuerpo de gerentes en tal sentido- es hacer todas las gestiones posibles e imposibles a los efectos de que pueda lograrse una demanda firme, para tener la tranquilidad de que, ante una circunstancia ajena al sistema uruguayo, no seamos percutidos en una rebaja de nuestra demanda. Esto no necesariamente nos tendría que dejar sin energía, pero podría determinar que mientras esa restricción se verifique, el costo nos suba muchísimo, porque tendríamos que entrar en centrales caras en cuanto a generación.

Finalmente, quiero dar un dato. En este momento, además de Uruguay, hay contratos con Argentina del lado de Brasil. Uruguay tiene contratos por 365 megavatios y Brasil por 2.000 megavatios, una cifra seis veces

mayor. Para que se tenga una idea, digo que en promedio Uruguay está comprando el megavatio entre los US$ 6 y US$ 7 y Brasil lo está comprando entre los US$ 28 y US$ 29. Esto es lo que hay que manejar con mucha sutileza, porque es una de las cosas que en definitiva ha logrado nuestro país con Argentina y no Brasil. A veces ellos pueden decir que están dispuestos a que nuestro país tenga un tratamiento especial, pero eso les repercute en el relacionamiento con otros países vecinos. Aquí, por suerte, Uruguay pudo hacer la diferenciación, porque desde un principio Brasil tenía un contrato en dólares y nuestro país en pesos.

Este tema relacionado con la energía, está repercutiendo directamente y en la misma forma en el gas. ¡Y ojo que este es un punto que trasciende a UTE! Es un asunto de Uruguay porque, de alguna manera, si el precio del gas se mantiene dolarizado, desde mi punto de vista -puedo equivocarme- durante mucho tiempo -de repente años- nuestro país tendrá un costo de energía que lo ponga en condiciones que no serán buenas a los efectos de la industria, del comercio y del consumo residencial. Este es un tema que se repite; es bueno que lo hablemos con ustedes y les trasmitamos por qué pensamos que debemos transitar por este camino.

Este punto esta íntimamente vinculado a la construcción o no de cualquier central de generación en Uruguay. Si yo puedo comprar energía a US$ 8 y tengo un contrato de gas dolarizado, a pesar de contar con la central de última generación más avanzada en cuanto a rendimiento que yo pueda comprar en el mercado, podré producir el megavatio hora, a costo directo de combustible, a alrededor de US$ 13 o US$ 14. Entonces, si producimos -sin rescatar ni un solo dólar de la inversión multimillonaria en dólares- con un costo de US$ 14 el megavatio hora, mientras que podemos comprar esa energía a US$ 7 o US$ 8, será muy difícil tomar una decisión. Podemos hablar de política energética y de una cantidad de asuntos que no le competen a la empresa, pero este es el problema que existe con respecto al gas.

SEÑOR SCAGLIA.- Como saben los señores Diputados, desde hace ya cuatro años al frente de UTE, nuestra filosofía es informarlos permanentemente y cambiar ideas sobre estos grandes temas. Siempre damos gran prioridad a la parte técnico-profesional, porque en estos asuntos, no podemos arriesgar absolutamente nada. De todos modos, el riesgo se tiene -se trata de una empresa-, pero tratamos de tener todos los estudios posibles sobre la materia.

Quisiera hacer un breve resumen de lo que fueron estos contratos de energía. Por el año 1999 vinimos a este ámbito y planteábamos la necesidad de mejorar las condiciones de intercambio con la República Argentina, dado que antes se utilizaba el sistema de sustitución, en el cual se pagaba la semisuma entre el costo de la energía en Uruguay y en Argentina. En aquel momento, en la época de la sequía del año 1999, estábamos pagando un promedio de US$ 42 o US$ 43 el megavatio en la Central Batlle y unos US$ 65 en La Tablada. Quisiera que el ingeniero Borgno Buschiazzo, Gerente de Generación Térmica, nos dijera cuánto podríamos estar generando actualmente con "fuel oil" en la Central Batlle y en La Tablada.

SEÑOR BORGNO.- Nosotros estamos manejando los precios con la última tarifa que nos dio ANCAP, lo que no refleja necesariamente la última baja del petróleo. Con los precios de las tarifas del mes pasado, en la Central Batlle estamos generando a US$ 57 el megavatio y en La Tablada a US$ 98. Por supuesto que estos precios tienen que haber disminuido después de la baja en el precio del petróleo.

SEÑOR SCAGLIA.- Cuando firmamos los contratos en 1999, algún medio de prensa criticó -no así los señores Diputados aquí presentes- que UTE hiciera esa contratación directa comprando energía en Argentina en lugar de generarla acá. Pero, realmente, se trata de una diferencia importante: cuando el peso estaba a la par, eran US$ 21 o US$ 22 contra más de US$ 40. No obstante, como decía el contador Pombo, ahora estamos pagando a US$ 7 el megavatio, porque se pudieron firmar tres contratos en pesos argentinos.

En años medios -siempre nos tenemos que manejar con años medios: no sabemos si va a llover mucho o si habrá sequía; entonces, sacamos los promedios históricos de UTE-, tuvimos un ahorro importantísimo, que debe estar en el orden de los US$ 70:000.000 año. Eso es lo que no habríamos ahorrado de haber encendido nuestras máquinas en vez de comprar en Argentina, como lo hicimos; estoy hablando de hace tres o cuatro años.

Por otro lado, el año pasado venía siendo normal, pero el 16 de agosto nos dolarizan el contrato, en lugar de pesificarlo. El único contrato que se había hecho en pesos argentinos en la región era el de UTE. Entonces, el

Directorio debía tomar decisiones -vinimos a este ámbito e informamos al respecto-: teníamos un contrato que vencía el 31 de enero de 2003 y existían algunos anuncios de que en los meses de enero y febrero no iba a llover lo suficiente y de que podíamos tener sequía. También recordarán que la situación entre los Gobiernos de Uruguay y de Argentina no estaba en su mejor momento de cercanía. Entonces, ¡miren qué decisión tenía que adoptar el Directorio!, porque después, cuando pasan los años, es fácil verlo. Pero entre agosto y setiembre del año pasado, teníamos que denunciar este contrato con una determinada anticipación, y si lo denunciábamos, corríamos el gran riesgo de no tener nuevos contratos. O sea, si lo denunciábamos no teníamos el riesgo del juicio, pero nos quedábamos sin la energía de respaldo que igual, comprándola hoy en Argentina en dólares, nos estaría costando entre US$ 20 y US$ 21 contra un poco más de US$ 50 o US$ 90 que nos costaría generar acá, ya sea en la Central Batlle o en La Tablada.

Quiere decir que la opción que tomamos fue buena; pero pudo haber sido mala. Porque, ¿qué hubiera pasado si después de haber firmado los contratos de compra de energía en pesos argentinos, en lugar de haber subido el petróleo hubiera bajado a precios increíbles en la historia y fuera más barato generar en la Central de La Tablada que seguir comprando por estos contratos? Por eso digo que las decisiones empresariales hay que tomarlas en su momento, ya que después, cuando pasan los años, es fácil decir: "Ah, pero, podríamos haber hecho tal cosa". Lo difícil es tomar la decisión en el momento. Por eso es que compartimos la información y queremos tenerlos permanentemente informados, porque son decisiones delicadas.

SEÑOR MOLINELLI.- Precisamente, hemos tenido la suerte de haber recibido toda esta información en su momento, la que está registrada en las versiones taquigráficas de esta Comisión. Esto habla a favor de ustedes. Tuvimos la información en el instante en que se debía tomar una decisión. Por eso también es importante recibir vuestra opinión después de acontecidos los hechos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comparto el criterio de que son decisiones empresariales importantes y que hay que ubicarse en el momento, porque hoy es fácil ver el desarrollo. Pero quisiera saber el volumen de los contratos, es decir, cuánto significan en dólares estos contratos. Nos parece que esto redondearía toda esta información.

SEÑOR MOLINELLI.- No queremos salirnos del tema, pero se mencionó al pasar que esto tiene otra etapa similar en las compras de gas a través de contratos. Para nosotros eso es vital porque sabemos que habrá compras a partir del año 2004 donde todo este proceso tendrá repercusiones enormes. Me gustaría saber en qué momento vamos a analizar este asunto.

SEÑOR SCAGLIA.- Estaba haciendo un pequeño resumen y en seguida contesto la pregunta acerca de los montos.

Como a veces los uruguayos somos proclives a destacar las cosas que no salen bien, entonces, situaciones como esta pasan totalmente desapercibidas. Acá quiero destacar la labor del grupo de gerentes de UTE que ha ido a negociar permanentemente estos contratos, encabezado por el contador Pombo. Se ha capacitado a la gente; el Estado uruguayo invirtió mucha plata. Y no todas las empresas ni todas las personas son iguales; somos todos distintos. Además, fue una compra directa, de mucha responsabilidad. Estábamos ante una encrucijada: no podíamos denunciar el contrato en agosto o setiembre porque podíamos quedarnos sin esos contratos. Vinimos acá en diciembre y dijimos que estábamos negociando, y que si no lográbamos que los contratos fueran reconocidos por CAMESSA -que es la Comisión Administradora del mercado argentino- antes del 31 de enero, teníamos que seguir con los contratos en dólares. Además de eso, fue el 24 de enero que conseguimos la autorización de CAMESSA, y aquí debemos reconocer que el señor Ministro Bordaberry nos dio una enorme mano yendo a dialogar con el Secretario de Energía y consiguiendo esa autorización.

Pero, ustedes, señores Diputados, ¿tomaron conciencia de lo que informaba hoy el contador Pombo? Se habían firmado contratos en pesos argentinos que estaban en el orden de cuatro o cinco puntos porcentuales sobre los valores que se manejaban en Argentina. Luego, el Gobierno argentino saca un decreto por el cual dolariza esos contratos. Muy bien: los señores van, negocian con una lista importante de generadores y nos traen precios que van entre el 2% y el 1,5% por encima de lo que se paga en Argentina. Eso es de destacar. Quienes estamos en esta materia, lo vemos y decimos: "Bueno, eso constituyó un ahorro importantísimo para el país".

Diría que en el año 2003, tenemos previsto que el monto, de utilizar los contratos, sea de US$ 18:500.000; hablamos de un año medio. Si se sacan las cuentas con una simple regla de tres, teniendo en cuenta lo que pagamos la energía, entre US$ 7 y US$ 8, y lo que nos costaría generarla -ahora vamos a entrar al segundo tema del orden del día, que es el contrato de gas, cuya decisión está complicada-, se vería la notoria diferencia y el ahorro que significa para el país: alrededor de US$ 70:000.000, como decía el ingeniero Cabrera.

Quiero destacar lo siguiente. Brasil compra 2.000 megavatios. Quiere decir que no es un tema de economía de escala. Firmó el contrato en dólares; está pagando los precios internacionales en dólares; cuatro veces más que Uruguay. Nuestro país compra el 10% o 12% de lo que tiene contratado Brasil.

Como adelanto del segundo punto del orden del día, recordarán -como veníamos siempre informando- que el gas no llegaba al sur del país si no se firmaba un contrato de gas por parte de UTE. Ustedes recordarán las presiones públicas que recibió UTE cuando permanentemente se decía -y había cundido en la opinión pública- que existía como una cierta intención de obstaculizar la llegada de la competencia cuando, en realidad, nosotros queríamos traer la competencia. Pero, ¿qué decíamos? Queremos la competencia; ¡bienvenida sea!, pero queremos generar aquí energía al mismo precio que el mercado argentino. De lo contrario, no servía, porque nos salía más cara. Además, no podíamos sacrificar a la empresa para eso. Y así, después de un año y medio de duras negociaciones y de muchísimas presiones, firmamos un contrato cuando los generadores gaseros argentinos aceptaron suscribirlo en pesos argentinos. Después -como bien decía el doctor Alem-, por gestiones particulares que primero hacen los gaseros argentinos, consiguen el Decreto por el que nos dolarizan el contrato, luego siguen los generadores argentinos que nos estaban vendiendo y cuatro meses después nos aplican el mismo Decreto.

Retomando el tema ¿en qué situación estábamos? Se pensaba hacer la central de generación aquí. Vinimos y anunciamos que con una central de generación de ciclo combinado, Uruguay va a poder generar energía a entre US$ 13 y US$ 14 el MW, como decía el contador Pombo, si se siguen manteniendo los precios en dólares. No se tuvo ofertas; allí se dio un problema técnico. Más adelante, se llamaron a privados; vinimos y explicamos todo acá, pero tampoco tuvimos ofertas.

Posteriormente tenemos la autorización del Poder Ejecutivo -lo ha anunciado el propio señor Presidente de la República- a los efectos de hacer la compra de nuestra central para utilizar ese gas natural, la cual hizo posible y viable el gasoducto.

Recuerden que nosotros informamos a la Comisión que si bien el Decreto fue en abril, no lo quisimos recurrir ni iniciar el problema en mayo, porque no estaba hecho el gasoducto. Esperamos que el gasoducto se terminara para hacer el planteamiento y creo que lo hicimos diez o quince días después de su finalización, para tener una forma más de negociación, porque la inversión está hecha.

Si uno se pone en Director de una empresa, tiene que ver la empresa y el país; después dejaremos a los técnicos que expliquen el tema. Miren el escenario: tenemos contrato de gas que, hasta ahora, no lo hemos podido cambiar a pesos. El contrato de gas se había fijado en pesos argentinos, ajustable conforme a los cinco contratos principales de la cuenca Neuquén argentina, o sea que había una paramétrica. Si ahora viene el nuevo gobierno argentino y ajusta en un 20%, un 30% o un 40%, a nosotros nos correspondía ese ajuste, pero íbamos a generar al mismo aumento, porque estábamos en una relación directa con el precio argentino. Hoy, a nivel de empresa no se ha conseguido; seguimos negociando muy duro para ver si podemos llegar a alguna fórmula. Tenemos el contrato -el "take or pay"- en setiembre de 2004 y tenemos un Decreto que, por todos los asesoramientos que nos brinda el estudio argentino, es ilegal, inconstitucional.

Existen ya cinco propuestas técnicas presentadas en UTE: General Electric, Siemens, Alstom, Mitsubishi y Mitsui. Son cinco propuestas de primerísimo nivel, que anuncian financiación -que el país quizás no la consigue- a la empresa.

Como hemos dicho, en esta compra directa se hizo lo mismo que con los contratos de energía, es decir que se buscaron los mecanismos, pero no sé si se van a conseguir -más adelante, el ingeniero Borgno y el doctor Alem pueden explicar lo vastos que son los pliegos-, porque las empresas no se interesan.

Entonces, si uno tiene las propuestas técnicas de sus respectivas empresas, de llegar ese momento, como esperamos -van a estar invitados ustedes, el Ministerio, la prensa, todos-, y se abran los sobres, por el precio,

la financiación y el rendimiento de la máquina, se verá cuál es la mejor máquina. Eso lo tendremos que ver porque, de lo contrario, no la vamos a tener, pero siempre y cuando consigamos un precio que nos permita generar toda esa máquina.

Ahora vienen las interrogantes, y esto todavía no lo hemos analizado dentro del seno del Directorio. Cuando llegue ese momento, si no arreglamos el contrato de gas, si no llegamos a conseguir ese precio -juicio pendiente que nos aseguran que podríamos tener- y si tampoco conseguimos -como le hemos encargado al señor Gerente General- otros gaseros -como conseguimos para la energía- que nos vendan gas a precios competitivos en pesos argentinos ¿qué hacemos?

Si ustedes me preguntan a mí, desde el punto de vista empresarial, miro a UTE y digo que no, porque si hoy tengo la energía a un 1,5% o a un 2% por arriba del mercado argentino ¿para qué vamos a hacer una inversión enorme para el país y para la empresa teniendo la energía? Impugnamos el contrato de gas y seguimos adelante; ese contrato de gas así no lo podemos cumplir.

Por otro lado, tampoco es bueno no tener autonomía energética. ¿Qué pasa si no tenemos autonomía energética? El tema es que uno toma esa decisión, después modificamos el contrato, nos va bien, negociamos bien y dentro de tres o cuatro años se olvidó todo porque estamos generando a precios bajos. Pero yo pienso -espero estar tranquilo en esa fecha-: dentro de cinco años no podemos tener riesgo 6 o 7, tener riesgos que cambien las condiciones y digan que se padeció un error. Entonces, son temas estratégicos de enorme importancia que significan cientos de millones de dólares para un lado y para el otro. Lo que se nos puede decir es muy válido: ¿qué pasa si Argentina, que no está haciendo inversiones, tiene un colapso energético en tres años? Nosotros tenemos los contratos energéticos con Argentina. Entonces ¿qué pasa? Nos van a preguntar ¿por qué no se hizo la central? Y les vamos a decir que en aquel momento la central nos costaba el doble que tener los contratos con Argentina. Son situaciones sobre las que, dado el cariz que a veces toman los hechos, nos gusta informarnos, masticar muy bien y cambiar ideas permanentemente.

SEÑOR MOLINELLI.- Voy a hacer una reflexión.

El tema es muy complejo desde el punto de vista estratégico, como decía el señor Presidente de UTE, porque no se trata solamente de la independencia de la generación de energía; vamos a estar dependiendo también del gas, que también es argentino, no producido por nosotros.

Reitero que es un tema muy complejo que, sin lugar a dudas, va a depender de la política energética. Pero si generamos el gas, también tenemos una dependencia, porque el gas es importado y, teóricamente, ahí también puede haber un colapso si no hay inversiones. O sea que todo es muy aleatorio en este tema

SEÑOR SCAGLIA.- Precisamente, la máquina que pensamos instalar es dual, funciona a gas o a gasoil. Si se da esa circunstancia de que por equis motivo Argentina no nos manda energía, aunque debamos tener mayores costos de generación por el gasoil, nosotros no vamos a tener un colapso energético.

SEÑOR PRESIDENTE.- Nos parece que el país debe tener una política energética por sobre las coyunturas. Creemos que UTE en todos estos años ha fijado políticas y ha hecho propuestas en una perspectiva de largo plazo

Muchas veces se dice que todos estos temas corresponden a una política de Estado. El señor Presidente de UTE hablaba de cinco años; nosotros creemos que el país debe fijarse políticas energéticas que trasciendan las coyunturas y tener las previsiones hechas.

Lamentablemente, en todo este tema del gas y de las centrales térmicas todos somos conscientes de que ha habido marchas y contramarchas que no le han hecho bien al país. Por eso, gobierne quien gobierne, el país debe tener una política energética a largo plazo, previendo coyunturas posibles, aunque siempre están los imponderables, pero eso es otra cosa.

SEÑOR ALONSO.- En algún lado escuché o leí que, desde el punto de la dependencia estratégica en materia de gas, este también podría comprarse fuera de la región utilizando la técnica del transporte

fluvial en buques transportadores de gas. ¿Es viable esa alternativa para Uruguay? ¿Qué grado de desarrollo tiene? ¿Qué estructura de costos representa?

SEÑOR PRESIDENTE.- Por mi parte, quisiera saber qué pasa con el contrato de gas.

SEÑOR BORGNO.- La posibilidad de transportar gas por barcos es una técnica que existe y que se está aplicando. El problema que tendríamos nosotros para aplicarla en caso de que fallara el suministro vía cañerías es que los caudales que en este momento estamos pensando que vamos a utilizar en los próximos cuatro o cinco años son relativamente pequeños para el volumen de inversiones que esta tecnología implica. En primera instancia, esto implicaría la elevación de la presión del gas a un nivel tan alto como para poder licuarlo. Después hay que transportarlo en buques, buques en los que se juntan varias esferas que forman un conjunto al que se da la forma de navegación, y así es trasladado. Esta tecnología es económica para grandes volúmenes de gas. Por ejemplo, es la que se piensa usar para exportar el gas boliviano por un puerto del Pacífico a Estados Unidos, para los consumidores de California.

Es decir que se trata de tecnologías válidas, pero para otras escalas de consumo.

SEÑOR POMBO.- Voy a intentar refrescar algunas cosas que tienen que ver con el gasoducto Cruz del Sur, que une Punta Lara, en las proximidades de Buenos Aires, con Montevideo. Este gasoducto, que tiene 16 pulgadas de diámetro y que puede llegar a transportar, con una compresión adecuada, un caudal del entorno de los 6:000.000 de metros cúbicos, fue construido en función de dos contratos de transporte que el Gobierno uruguayo pidió a ANCAP y a UTE que hicieran. Posteriormente, a eso se sumó un contrato de gas que el Poder Ejecutivo pidió a UTE que hiciera a los efectos de viabilizar este gasoducto.

Todavía guardamos alguna nota que pedimos en su momento a la empresa encargada de hacer la obra, donde textualmente se expresa que la única cosa que viabiliza realizar un gasoducto a Montevideo -de otra manera, es totalmente inviable- es un consumo de gas como el que puede corresponder a una central de ciclo combinado a instalarse en Montevideo. Fue así que UTE hizo, a pedido del Poder Ejecutivo, la negociación con las empresas constructoras del gasoducto, que termina en la contratación por parte de UTE de un volumen de unos 300:000.000 de metros cúbicos de gas por año durante un período de 15 años.

¿Por qué 300:000.000 de metros cúbicos de gas? Porque en función de los estudios que había hecho durante todos estos años la Gerencia de Planificación de la empresa, se había determinado que lo que se necesitaba en el sistema uruguayo, con determinada hipótesis de crecimiento de la demanda, era la instalación de una central del entorno de los 360 MW. Entonces, determinamos qué necesidad de megavatios teníamos, en base a las crónicas de más de noventa años de historia. Ahora agregamos al sistema uruguayo esa central, conjuntamente con las otras máquinas que componen el sistema uruguayo, lo cual supone determinado grado de contrato con Argentina. Obviamente, la validez de lo que se extrae de los estudios corresponde a la validez de las hipótesis que utiliza en su confección. Con esto quiero decir que no hay una verdad absoluta en esto. Por lo tanto, supusimos un crecimiento de la demanda, en función de esas crónicas históricas que simulan la hidraulicidad que se puede dar en el futuro. Es decir que estamos haciendo una inferencia estadística y es que se reproducen en el futuro las condiciones medias que tuvimos en estos noventa y pico de años de crónicas. En base a eso, concluimos que se necesitaban 360 MW.

Con la supuesta utilización que nos dan todos los modelos de simulación, vemos cuál es la situación media de esa central del sistema uruguayo, que rondaba los 170 o 180 días por año. Con esta utilización media para una central de 360 MW, el consumo da en el entorno de 300:000.000 metros cúbicos al año. Ese contrato de gas que UTE realizó con las dos empresas que están en la construcción del gasoducto, que son Pan American y Wintershall, no es solamente un contrato de gas, sino tres al mismo tiempo. Es un contrato de gas a boca de pozo -nosotros tenemos contrato de gas de la cuenca neuquina; eventualmente también podría venir gas de la cuenca austral-, es un contrato de transporte hasta Buenos Aires de ese gas y, además, este mismo contrato incluye otro tercero, que es la construcción de un gasoducto de 40 kilómetros -que fue el que nosotros llamamos "link"- que une Punta Lara, donde Uruguay hizo el gasoducto, con los caños de gas del sistema argentino.

El "link", que es uno de esos contratos, está terminado. Cuando se realizó ese contrato, después de varios estudios y análisis realizados conjuntamente con la contraparte, llegamos a la conclusión de que podía llegar a costar alrededor de US$ 16:300.000 dólares. Ese es el precio al que figura ese "link" en el contrato, que está uniendo Buchanan -que es el punto donde vamos a tomar gas del anillo de presión de Argentina- con Punta Lara, que es el punto desde donde se licitó el gasoducto por parte de Uruguay. Además, en el contrato estaba establecido que ese "link" podía tener un incremento en el precio de un 15%; por lo tanto, el valor máximo podría llegar a los US$ 18:800.000, pero a su vez podía costar menos en función de las facturas que teníamos la posibilidad de auditar en base a algo que había quedado contractualmente resuelto.

Como se imaginan, cada vez que hay una obra de este tipo, se dan distintas controversias, que pueden estar desde el momento del inicio de la obra; obviamente, todas quedaron documentadas por parte de UTE. En este momento estamos tratando de cerrar el valor final del "link", que termina como, lamentablemente, terminan las cosas a veces en una negociación. Además, UTE buscó que se trasladaran los efectos de la pesificación que hubo en Argentina. Cuando contratamos este "link", tenía mano de obra y suministros, tanto locales, como importados. Después de alguna negociación, se propuso por parte de los técnicos de UTE al Directorio un valor final de US$ 15:300.000, que es el valor total del "link", más las estaciones de compresión, más las trampas de "scrapper", más todo el gasto necesario a efectos de que pueda estar totalmente habilitado.

Ese valor de US$ 15:300.000, de los cuales ya pagamos cerca de US$ 9:100.000, es el que en este momento estamos tratando de cerrar mediante un convenio que le fue ofrecido a UTE por la contraparte en esta obra. Esperamos que esta misma semana quede cerrado definitivamente el valor total del "link".

Hecha esta salvedad, podemos decir que lo que pasó con respecto a la energía eléctrica, de alguna manera se repitió con el gas. Nosotros tenemos un contrato a boca de pozo, con el precio de gas en pesos argentinos y con un descuento del 6% sobre el precio de cuenca neuquina -el precio de cuenca neuquina refleja el precio de los cinco contratos más grandes-; entonces, con esto, UTE y Uruguay se aseguraban -si bien cuando el precio del gas subiera para los generadores argentinos, de alguna manera también subiría para nosotros- que por lo menos no hubiera ninguna cosa externa que pudiera hacer que el valor de la energía eléctrica en Uruguay y en Argentina tuviera una distorsión grande.

Nosotros queríamos tomar exactamente los mismos riesgos y valores que tomaban los generadores argentinos, por una razón muy sencilla: porque el sistema uruguayo es muy pequeño. Uno podría plantearse si acá vale la pena hablar de un mercado; esta es una apreciación totalmente subjetiva. Lo que es muy claro es que teniendo una interconexión de 2.000 megavatios con Argentina, teniendo líneas que permiten que los dos sistemas estén unidos y salvadas las restricciones de transmisión desde el punto de vista argentino, sobre las que hoy estábamos hablando, UTE entra en competencia con los cuarenta y tres generadores que tiene Argentina. Y más entrará en competencia cuando la reglamentación vaya liberando cada vez más clientes en Uruguay; lo que es lógico que ocurra. Hoy ya hay una cantidad de clientes para quienes es indiferente comprar a UTE o a los generadores argentinos; hoy ya está pasando eso en el sistema uruguayo.

Podemos analizar las razones por las cuales todavía no se ha dado ningún contrato, pero eso ya está sucediendo. La lógica indica que cada vez más la reglamentación baje las condiciones necesarias para ser clientes libres -este es uno de los aspectos en que el Directorio de UTE está preparando al organismo-; en un plano teórico, uno podría llegar a decir: "Bueno, dentro de tres años quiero liberar a todos los clientes". Y ¿por qué no? ¿Por qué no Carlos Pombo puede ser un cliente libre y elegir el generador con el que quiere contratar? En el mundo ya hay experiencias de ese tipo. Por eso se paga una tarifa por el peaje de transmisión y otra por la distribución. Lo que se libera en los sistemas eléctricos siempre es la generación. Hasta tanto la técnica no avance lo suficiente como para hacer esto más económico, no pasarán por nuestras casas o frente a nuestra empresa dos líneas de distintas compañías; las líneas son únicas. Entonces, lo que se regula son los peajes y lo que se libera es la generación.

Hay ejemplos, como es el caso de California o el de Inglaterra, en los que los sistemas han avanzado a tal punto que cualquier cliente puede contratar su demanda de energía eléctrica con el generador que él quiera. Entonces, sin llegar a ese extremo, ya hay clientes que se han liberado y lo presumible, lo que se va a dar -no tengo ninguna duda de que es correcto que así sea-, es que cada vez se liberará más clientes. En ese momento, la empresa entrará en competencia, porque desde nuestro punto de vista vamos a actuar como distribuidores, pero vamos a tener una tarifa regulada. Lo lógico es que preparemos a la empresa a efectos de

que nuestras máquinas de generación puedan competir con todos los que están en la Argentina, que es uno de los mercados más bajos del mundo.

Anteriormente, algún integrante de esta Comisión preguntaba si existían técnicas para traer gas por otro lado. Sí, existen; yo las he visto hace ya algunos años. Todavía no tenemos escala; podemos llegar a tenerla algún día, pero estamos hablando de que el precio internacional del gas -esta es una de las razones por la que decimos que debemos tratar con mucho tacto con Argentina- tiene un valor en dólares. Cuando Argentina dolariza, lo que está diciendo es: "Bueno, pero ese es el precio internacional del gas. Lo que tengo internamente es una situación que quiero para mí y no para los demás". O sea que aunque pudiéramos hacer eso, si analizamos los precios internacionales de gas en Brasil, en España o en cualquier lugar de Europa o de Estados Unidos, nos vamos a encontrar con precios dolarizados a los valores que estábamos hablando en Argentina. Es decir que Uruguay en este momento tiene una ventaja enorme si puede sacar a Argentina condiciones similares a las de ese país; y esa ventaja hay que aprovecharla.

Cuando ellos muchas veces nos dicen: "Bueno, pero ustedes se están aprovechando de una ventaja nuestra", uno queda sin argumentos. El único argumento que se nos ocurre es que Uruguay fue el único país que se ató a la política monetaria argentina; no nos pueden comparar con Brasil, que hizo las cosas cuando lo entendió conveniente, ni con Chile, que está separado. Argentina tuvo una devaluación de un 300%, y buena parte de la devaluación que tuvimos nosotros puede deberse, no sé en qué medida, a la de ellos. Nosotros también tuvimos que devaluar desde un dólar que costaba $ 11 a un dólar que cuesta $ 30. Pero uno se queda sin argumentos porque en realidad acá tenemos energía muy barata.

El otro día comenté a algunos Gerentes los precios que aparecen en la revista "Mercado Energético" correspondientes a los últimos dos meses en el mundo; allí figura que el precio del megavatio está en el entorno de los US$ 26 o US$ 27. No existen precios de US$ 8. Pregunten a quien quieran, consigan información; no existen precios como los de la energía en el Uruguay. De la misma manera, no existen los valores que nosotros queremos obtener del gas; a nivel internacional, esos valores no existen.

¿Con qué escenario nos encontramos ahora? Nos encontramos con que tenemos un contrato de 300:000.000 de metros cúbicos de gas por año. Y como nos pidieron hacer ese contrato a efectos de realizar un gasoducto, los que hicieron ese contrato se quisieron asegurar que íbamos a tomar el gas sí o sí. Lo que buscaban era repagar esa inversión, que fue del entorno de los US$ 170:000.000. Eso fue lo que costó el caño: US$ 170:000.000. Y lo que van a rescatar por las tarifas de transporte que cobran a ANCAP y a UTE no es más que US$ 40:000.000. Pongamos las cosas en su justo término: de los US$ 170:000.000 que invirtieron van a rescatar US$ 40:000.000, y pensaban rescatar el resto con este contrato. Pero si este contrato queda pesificado no rescatan, ni en broma, ni siquiera la mitad de lo que invirtieron. Esa es la realidad. No hay que dar vueltas al asunto. Es así de sencillo. Si quieren, les dejo las cuentas. Entonces, para ellos es de vida o muerte que este contrato esté dolarizado, porque la plata ya la invirtieron.

¿Cuál es el escenario con el que nos encontramos ahora? Tenemos un contrato que tiene un "take or pay" que empieza en setiembre de 2004 y dos procesos -uno hecho por UTE y otro que implicaba la compra de potencia y energía por parte de UTE, pero cuya central iba a ser realizada por un privado, con una eventual participación de la empresa en un determinado porcentaje-, que por distintas razones que no viene al caso analizar, porque eso es pasado -lo analizamos simplemente a efectos de ver si podíamos salvar alguna de esas cosas y no tener un fracaso nuevo en este proceso-, no llegaron a feliz término.

Entonces, el Poder Ejecutivo comunica -no formalmente, aunque sí el Ministro y el señor Presidente de la República- al señor Presidente de UTE que el proceso será llevado a cabo por este organismo. Y empezamos este proceso en diciembre del año pasado, en contacto directo con los fabricantes de equipo y con la idea de tratar de armar cinco ofertas técnicas que pudieran servir a nuestro objetivo, que era construir una central que pudiera consumir ese gas.

El proceso es más o menos el siguiente, a pesar de que el Directorio todavía lo está estudiando; simplemente, me voy a tomar el atrevimiento de decir lo que se está proponiendo. Estamos tratando de armar las cinco ofertas técnicas. Ustedes comprenderán que a veces es muy difícil plasmar una propuesta en un pliego, teniendo en cuenta que cada uno de los fabricantes tiene especificaciones distintas; no todos realizan máquinas de la misma potencia. Además, cuando uno está realizando este proceso es básico considerar una cantidad de cosas, entre ellas el lugar en el que vamos a ubicar ese equipamiento, porque hay que tener en cuenta si la refrigeración se hace con agua, si se hace a través de una torre de enfriamiento y si esa torre de

enfriamiento es seca o húmeda, porque es distinto el rendimiento de la máquina según las condiciones atmosféricas, si lo que buscamos es tener una máquina de buen rendimiento acá. Entonces, dijimos: "Bueno, vamos a tratar de comprar el equipamiento y a llamar a los fabricantes, que son cinco en el mundo". Esos cinco grandes cubren el 90% de todos los equipamientos que hay en el planeta, y el 10% restante está hecho por otros bajo licencia de estos fabricantes. En Uruguay recurrimos a los cuatro o cinco grandes fabricantes.

Estuvimos hablando con todos ellos tratando de perfeccionar lo que sería la oferta técnica, y dijimos que después íbamos a plantear a nuestro Directorio que, si así lo decidía, se hiciera una oferta económica que sería entregada en sobre cerrado junto con la oferta de financiación en una fecha determinada por nuestro Directorio y con una apertura pública, de manera que todos supieran cuáles son los precios que están ofreciendo los que compiten en este proceso. Hablamos con ellos sobre el procedimiento que podría llegar a hacerse. Es el Directorio el que va a decidir de qué manera se hace ese proceso. Pero hay un tema que es clave. Si este proceso se hace, insumirá una inversión grande. La gran interrogante es: ¿qué hacen UTE y Uruguay? Porque con un contrato dolarizado, generar acá significa un costo directo de combustible de US$ 14 el megavatio. Me refiero al precio de gas dolarizado puesto en Montevideo e introducido en una máquina con un rendimiento de 53% o 54%, que es un muy buen rendimiento. El rendimiento de la máquina hace al precio; cuanto mayor rendimiento tenga esa máquina, menor será el precio de generación. Por eso hablamos siempre de un valor entre US$ 13 o US$ 14, y no de una cifra fija. La alternativa que hoy tenemos en Uruguay es la de comprar energía en la Argentina a US$ 7 u US$ 8. Quiere decir que si el contrato está dolarizado y UTE hace esta obra con el gas dolarizado, independientemente de cualquier consideración de política energética -en la cual no nos metemos-, desde el punto de vista económico y suponiendo además que las condiciones argentinas pueden mantenerse durante un lapso -esta es una apreciación muy preliminar, obviamente hay que introducir estas consideraciones porque la realidad es mucho más compleja que la simplificación que estoy haciendo-, vamos a generar al doble de lo que compramos. Y ese doble no tenemos más remedio que trasladarlo a todos nuestros clientes, a las industrias, a los comercios. Esto es suponiendo que de acá no rescatamos ni un solo dólar de inversión, porque, si no, además del costo del insumo directo del gas, el costo de la energía tiene que permitir rescatar la inversión y los gastos de operación y mantenimiento de esa central que, por más que uno quiera minimizarlo y hacer una caja cerrada, va a requerir que diez o quince personas estén afectadas a la operación de esta central.

Entonces, nos planteamos lo siguiente. Si el contrato está dolarizado, quizás la decisión sería la de tratar de tirar abajo ese contrato y no hacer ninguna central. ¿Para qué vamos a invertir si al hacerlo vamos a elevar el costo de la energía? Y podemos tener cosas horribles, que yo las voy a mencionar.

En las negociaciones con Pan American y Wintershall, me trasladaron una idea que desde el punto de vista comercial es perfecta. Me dijeron ¿por qué le preocupa esto a UTE si para ella es un "pass through"? En definitiva, en el mercado que se piensa instalar a partir del 13 o 14 de mayo tendremos una máquina que insumirá de costo directo de combustible US$ 14 el megavatio hora y, por lo tanto -voy a decir cosas horribles-, si yo la pongo a disposición del mercado, la máquina la van a despachar porque no hay alternativa, y, entonces, el mercado me va a pagar a mí eso, pero ocurre que el mercado somos todos nosotros: del otro lado están todos los consumidores. Desde el punto de vista de la empresa, esto hasta podría ser beneficioso. ¿Saben por qué? Porque esta máquina va a marcar en muchas oportunidades el precio de la energía en el mercado. Por lo tanto, por lo que es la Represa de Palmar, la Represa de Rincón del Bonete y la Represa de Baigorria, vamos a recibir esa remuneración. Hemos hecho muchos estudios en la empresa y no tengan ninguna duda de que desde el punto de vista de la empresa es lo que más le conviene. La Gerencia de generación obtiene, dentro de su actividad, una ganancia fenomenal con esto; a Salto Grande ingresa mucho dinero. Supuestamente, Salto Grande cobrará por la remuneración del mercado. Ahora: el tema es que ese dinero va a salir siempre del mismo lado, porque no hay maravillas en economía. ¿De quién va a salir? De los clientes residenciales, de la industria y del comercio. Entonces, este es un tema que trasciende a la empresa.

En este momento, si entramos a pelear el contrato de gas -porque el Directorio lo ha pedido- tiene más que ver con una situación de la empresa que con una situación país. Ellos han pedido algo muy sencillo: "Sigan adelante con el proceso y nos sentamos a negociar y a hablar sobre el contrato de gas". Tuvimos una conversación preeliminar, en la cual nos ofrecieron dos cosas: primero, hacer un descuento de 10% del precio dolarizado, y, segundo, que si eventualmente mañana se instala en Uruguay algún competidor en generación, están dispuestos a trasladarle a UTE el mismo valor del contrato -si es que este es inferior- de ese generador. Ante esta disyuntiva y dado que, además, el tema del gas tiene que ver con otras empresas -con GASEBA, con CONECTA, con ANCAP- y tiene que ver con todo lo que dijo el Poder Ejecutivo en cuanto a qué quería

hacer con el manejo del gas, el Directorio de UTE nos ha pedido a los gerentes tres cosas. La primera de ellas es que cerremos el tema del "link", porque al estar incluido en el contrato, si había algún incumplimiento por parte de UTE, nos dejaba las manos atadas como para tomar cualquier acción. Eventualmente -lo digo con toda reserva-, si UTE llegara a buscar la rescisión del contrato porque el Directorio tomara la decisión en consulta con quienes debe hacerlo -porque es un tema que trasciende la empresa-, ante un incumplimiento de alguna de las partes que integra ese contrato, la rescisión no tendría efecto ni valor. Por eso, primero el Directorio de UTE pidió cerrar el tema del "link". Ante esa situación y dado que hay básicamente dos socios en el contrato de gas -Pan American Energy y Wintershall-, hemos tratado de hablar con ellos por separado para saber si no se podía percibir una situación distinta de ambos socios. Efectivamente, existe la sensación de que hay una percepción distinta. Uno quiere el negocio a más largo plazo y otro busca el corto plazo. Pero lo que influye acá es algo que es determinante y que no pasaba en la energía eléctrica. Esto es que, normalmente, el mercado de gas es más cerrado, está dominado por dos o tres grandes empresas. En el mercado de gas argentino Repsol YPF maneja más del 60% del mercado. Entre Repsol, Totalfine y Pan American manejan el 85 o 86% del mercado. O sea que no es como el mercado de generación eléctrica, que está mucho más atomizado; es un mercado muchísimo más cerrado, mucho más difícil de romper desde mi punto de vista, y además, con algunas cosas que hacen más compleja la situación. Me refiero a que normalmente en los contratos de gas, los grandes pactan que si ese mismo suministrador de gas le da posteriormente a algún comprador condiciones más ventajosas, esas mismas condiciones son trasladadas a los contratos que tenía con anterioridad. O sea que cuando ellos se sientan a negociar, lo que manifiestan de inmediato es que no es el tema de Uruguay, que Uruguay es marginal; sino que se trata, por ejemplo, de Chile, que le consume 20:000.000 de metros cúbicos de gas por día contra los 2:000.000 que podríamos consumir nosotros. Es una escala de diez a uno. Chile tiene sus contratos dolarizados.

Entonces, de alguna manera, empezamos las conversaciones preliminares, pero la disyuntiva es qué pasa si nosotros no podemos restablecer las condiciones originales del contrato. Es más: me voy a aventurar a algunas cosas que pienso, que no tuvimos todavía oportunidad de hablar con el Directorio porque es un tema reciente y porque, estratégicamente, el Directorio nos dijo: "Arreglemos primero el tema de energía eléctrica y después entremos al del gas", porque, de lo contrario, correríamos un riesgo muy claro. Si hubiésemos atacado las dos cosas al mismo tiempo, hubiese sido muy fácil que Argentina ya no nos pesificara los contratos de energía eléctrica. Y si los hubiera dejado dolarizados, nuestra situación en la pelea del gas sería distinta: si en vez de comprar a US$ 7 lo hiciéramos a US$ 22, las cuentas cambiarían completamente. La energía eléctrica es para UTE la alternativa al gas. Entonces, el hecho de haber cerrado el tema de la energía eléctrica y tratar de que se pueda extender a más plazo, nos da una fortaleza muy grande para poder negociar, tanto que no sé cómo ellos no se dieron cuenta; hace unos 10 días lo manifestaron en un contrato: esos "contratos chatarra" que se hicieron. Es claro: ellos están compitiendo indirectamente contra eso.

Entonces, por esa razón, de ninguna manera se quiso tocar el tema del gas antes de cerrar el de la energía eléctrica. Si ellos hubieran buscado que no pudiéramos cerrar el tema de la energía eléctrica -y créanme que tienen la fuerza suficiente como para hacerlo-, ahí Uruguay estaría en una situación mucho más débil.

Quiero decir que nos estamos reuniendo con GASEBA, a solicitud de sus autoridades, por un asunto muy sencillo: a esa empresa también le están cobrando sus contratos en dólares. Entonces, para dirimir sus contiendas, GASEBA ha entrado en arbitraje. Por eso, la gente de GASEBA nos decía con buen criterio: "Ojo, que por más que nosotros somos cincuenta veces más chicos que ustedes en cuanto a la demanda, el arbitraje que estamos haciendo con respecto al contrato de gas que tenemos, puede sentar un precedente con relación a lo que quieren hacer ustedes". Por eso, con buen tacto, nos pidieron que coordináramos acciones, que es lo que estamos haciendo. También nos solicitaron que abriéramos las ofertas, pero en la última reunión les dijimos que no lo haríamos de ninguna manera hasta tanto no tuviéramos arreglado el tema del gas. Desde mi punto de vista, este aspecto no sólo condiciona a UTE, sino también al valor de la energía en Uruguay, pero no para mañana y pasado, sino para los próximos 15 o 20 años. Entonces, creo que nuestro país tiene que pelear con todo por este asunto. El hecho de que el precio del gas se fije en dólares en vez de pesos implica una diferencia igual que en la energía eléctrica- de 3 a 1 o de 2,90 a 1.

Además, como nosotros producimos los mismos productos que Argentina, sólo podemos competir por precio. Entonces, si ya tenemos el precio de un insumo -tanto de energía eléctrica como gas- superior al de ellos, tendremos problemas, aunque sea por la cuotaparte que corresponda a la variable energía dentro de la composición del costo de esos productos.

De manera que el Directorio nos encargó que negociáramos con ellos y lo estamos haciendo por separado. Estamos tratando de explorar si dentro del 15% del mercado del gas que no poseen los grandes, hay alguien que esté dispuesto a restablecer las condiciones económicas. Además, muy probablemente -estoy reflexionando en borrador-, si no se siguen los mismos pasos que con el contrato de energía eléctrica, será muy fácil que alguien después diga: "¿Y por qué si acá tuvieron éxito no hicieron lo mismo?" Adviértase que ese contrato nos condiciona. Eso que hicimos con la energía eléctrica implicaría buscar la rescisión del contrato, la declaración de nulidad del decreto y, de alguna manera -hasta tanto no sepamos cómo se va a desarrollar esto-, hasta la postergación de la decisión de hacer una central.

Quería comentar este tema simplemente para que estuvieran informados de en qué está la empresa.Vuelvo a decir que desde mi punto de vista -esta es una opinión totalmente personal- este tema condiciona a Uruguay por una gran cantidad de años en lo que tiene que ver con los futuros precios de la energía.

SEÑOR MELLO.- Entendemos el dilema en que se encuentra UTE en estos momentos. Creemos que hay decisiones empresariales que van a dar un rumbo a la posibilidad de tener energía barata en el Uruguay, sobre todo energía eléctrica.

Ahora bien: según los datos que ustedes nos dieron sobre la central de La Tablada y la Central Batlle, los costos son de US$ 57 y US$ 98 -ahí perdemos plata- y en Argentina compramos a US$ 7 o US$ 8.

Coincido con la apreciación que se hizo en el sentido de que si nos decidimos por seguir comprándole a Argentina, en el futuro siempre vamos a depender de ese país por los precios. Entonces, uno puede pensar que Uruguay tiene que afirmarse en la generación de energía propia. Entendemos el proceso, que fue muy bien explicado por el contador Pombo, en el sentido de que podemos comenzar a generar y vender esa energía. Pero para completar el panorama, quisiéramos saber cuánto cuesta la máquina instalada en el Uruguay y cuál sería la deuda de UTE por el negocio.

SEÑOR POMBO.- Me voy a animar a dar algún numero, más que nada teniendo en cuenta los precios internacionales, aunque esperamos tener alguna posibilidad de negociar esos precios.

Nosotros dividimos el proceso en la adquisición de la maquinaria y lo que sería después la ingeniería de obra y todo el montaje. Pensábamos que dividiendo ese proceso podíamos buscar que empresas nacionales se encargaran de esa obra importante, cuya construcción va a llevar más de dos años. El costo de toda la parte de ingeniería y montaje puede ser de decenas de millones de dólares: unos US$ 30:000.000 o US$ 40:000.000.

Por otra parte, en cuanto a la máquina, los precios internacionales para máquinas de este tipo de ciclos combinados -aquí podríamos distinguir entre lo que es una tecnología E y una tecnología F, que normalmente tienen todos los fabricantes-, para máquinas de entre 360 a 400 megavatios, pueden rondar en los US$ 110:000.000 o US$ 115:000.000. Nosotros tenemos la perspectiva de poder conseguir mejores precios, y estoy hablando de equipamiento nuevo. No descartamos que también pueda haber alguna oferta con relación a equipamiento que, siendo nuevo, no sea de última generación y pueda tener menores valores.

En resumen, si uno debiera apreciar a cuánto puede ascender la inversión, hablaría de un entorno de los US$ 150:000.000 entre equipamiento y montaje.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con todo este proceso que, como decíamos, ha tenido marchas y contramarchas, también se había planteado la posibilidad de la reconversión de central de La Tablada como una alternativa con costos menores. Parecería oportuno que se determinara si esa es una posibilidad real desde el punto de vista técnico.

SEÑOR POMBO.- Obviamente que evaluamos más que esas alternativas.

La Tablada es una central de ciclo abierto que funciona a gas oil. El cambio de los quemadores de esas central para gas natural puede significar una inversión del entorno de los US$ 18:000.000 o US$ 20:000.000. Pero no es una central de ciclo combinado -pido perdón por la simplificación que voy a hacer para explicar cómo funciona-, que primero mueve unas turbinas con el gas expandido por calor; parte de ese calor es

utilizado en la máquina, pero un 66% o un 67% va a la atmósfera. Lo que se hace en una central de ciclo combinado es tomar ese calor de la atmósfera y con él calentar agua; después de un ciclo de gas se hace un ciclo de vapor a presión, con el que se mueve otra turbina. Por lo tanto, el rendimiento por unidad de combustible se transforma de un 33% a casi un 56% o 57%. Desde el punto de vista de la economía, se logra que el costo de generación pueda pasar de alrededor de US$ 13 a US$ 14 por unidad de combustible en una central de ciclo combinado a US$ 21, US$ 22 o US$ 23 en una de central de ciclo abierto.

La inversión en La Tablada puede considerarse en el aspecto del cambio de quemadores. Se ha analizado varias veces si La Tablada podría transformarse en un ciclo combinado y todos los estudios que hicimos, por técnicos nuestros y por consultoras, dicen que no es conveniente. Entonces, de lo que tenemos que hablar es de la inversión para cambiar simplemente los quemadores de La Tablada y hacerla funcionar como ciclo abierto. Esa máquina como ciclo abierto podría llegar a generar, a los valores del gas dolarizado, en el entorno de los US$ 23 o US$ 24. Esa máquina podría entrar en el despacho del sistema uruguayo, considerando nuestras máquinas y los contratos con Argentina, no más allá de un 10% o 12% del tiempo. En ese lapso, no consume ni la quinta parte del contrato de gas que ya tenemos firmado. ¿Qué es lo que estoy diciendo? El contrato de gas que tuvo que hacer UTE se adecua para una central de ciclo combinado; no se adecua para una central de ciclo abierto. No es factible la combinación del ciclo en el lugar donde está La Tablada. Entonces, con La Tablada podemos hablar únicamente de utilizar el gas en un ciclo abierto, y un ciclo abierto no necesita ni por asomo el 20% del gas que compramos. Primera respuesta.

Por otra parte, se ha hablado muchas veces de por qué no se hacía el cambio de La Tablada de la central de ciclo combinado. Si hoy estuviera una central de ciclo combinado de 360 megavatios en el sistema uruguayo y si otra vez se modela el sistema y se ve cómo se despachan las máquinas, La Tablada con gas no entra ni un 5% del tiempo. Por lo tanto, habría que hacer un contrato de gas especialmente para utilizar un 5%. Créanme que, por lo poquito que sé, es prácticamente imposible hacer eso. Porque cuando se va a hablar con un productor de gas y le dice: "Quiero gas para un 5% del tiempo", lo primero que pregunta es: "Bueno, ¿cuándo lo va a necesitar?", porque de alguna manera el productor de gas tiene que reservar transporte para entregar ese gas. "Mire, no sé cuándo lo voy a necesitar; depende de mis condiciones; puede ser en julio, en agosto o una combinación de varios meses. Entonces, lo que tiene que hacer conmigo es un contrato de transporte al firme para que tener ese gas cuando lo necesite". Y si uno hace un contrato de transporte al firme los 365 días del año para usar un 5% del tiempo, se va a encontrar con que ese valor del gas más transporte puesto en la central es tan oneroso que, quizás, puede resultar más conveniente -como en algunos casos nos dio- generar con gasoil a pesar del precio brutal.

Lamentablemente, cuando uno analiza las situaciones, a veces se encuentra con cosas que no son, a priori, las que el sentido común indica. Entonces, por todos los informes que poseemos, no es posible transformar La Tablada en ciclo combinado; actuaría como ciclo abierto. El cambio de quemadores sale US$ 18:000.000. Con los costos de generación, entraría muy poco en el sistema uruguayo. Por ende, no se adecua para el contrato de gas que tenemos hecho. No agregamos potencia al sistema. Y, además, por sobre todas las cosas, quizás habría que hacer inversiones adicionales que podrían costar bastante plata.

Esto es hoy; no quiere decir que mañana, con un incremento de la demanda y con un contrato de gas distinto, nosotros no podamos cambiar La Tablada para que produzca gas; pero el contrato de gas es otro, es distinto. Es un contrato de gas que no necesita tener "take or pay", porque la posibilidad de entrada de La Tablada o no depende exclusivamente de cómo esté el sistema en cuanto a respaldo. Además, es un contrato que requeriría la posibilidad de consumir muy poco gas. Ese es otro tema.

SEÑOR MOLINELLI.- Entre las distintas opciones que tiene el organismo para los contratos de gas, se dijo que una era recorrer los mismos caminos que los contratos de energía. Eso implicaría la posibilidad de rescindir el contrato de gas. Pero, ¿qué pasa con el transporte, sobre todo con el Gasoducto Cruz del Sur?

Con respecto a los contratos sobre las compras de energía eléctrica -hablamos de ese costo de US$ 7 u US$ 8 el megavatio hora-, no recuerdo por cuánto tiempo son.

SEÑOR POMBO.- Empiezo por lo último.

Dado que teníamos la posibilidad de hacer la central en Uruguay, no quisimos hacer contratos a más allá de dos años, porque si podíamos hacer una central acá, se iban a superponer los contratos con la central, cosa que Uruguay no necesitaba. Entonces, los contratos hoy están hechos todos a dos años, contados a partir del 1º de febrero del año 2003. O sea que todos los contratos que tenemos vencen dentro de dos años.

Lo que estamos buscando es la posibilidad de hacer una cosa distinta y es tratar de ver si podemos alargar el plazo de esos contratos con la posibilidad de rescindirlos cumplido un plazo de dos o tres años. De esa forma, en contratos a diez años, tendríamos la autorización y contaríamos con la chance de rescindirlos en forma unilateral cada períodos de dos o tres años. Eso lo estamos discutiendo en este momento.

Con respecto a la pregunta sobre el transporte, decía que nuestro contrato de gas tiene tres partes: compra de gas a boca de pozo en Argentina, transporte hasta Buenos Aires y el "link". Totalmente distinto es el transporte en el Gasoducto Cruz del Sur. Ese transporte está fuera de discusión por más que lográramos rescindir el contrato. Lo que podríamos hacer es tratar de rescindir dos partes del contrato, es decir, rescindir el contrato de gas a boca de pozo más el transporte hasta Buenos Aires, y no rescindir el derecho que tenemos en el "link", que ya lo pagamos. Con el "link", por el dinero que vamos a terminar pagando que asciende a US$ 15:000.000, Uruguay tiene derecho a pasar durante toda la vida útil del "link" la cantidad de 1:750.000 metros cúbicos de gas diarios, sin pagar tarifa, durante 35 años. Eso buscaríamos desagregarlo del contrato, porque ya lo pagamos.

Después, el contrato desde Punta Lara, es decir, desde donde termina el "link" hasta Montevideo, en el caso de UTE nos vincula con la empresa Gasoducto Cruz del Sur, a la que tenemos que pagar todos los años 500.000 metros cúbicos de transporte al firme, y ese no lo podemos rescindir. No hay ningún incumplimiento y ningún cambio con respecto a las condiciones originales, porque ese pago lo estamos haciendo en dólares. Eso lleva para UTE una erogación de aproximadamente US$ 1:000.000 todos los años, lo usemos o no.

SEÑOR MOLINELLI.- Esa fue la condición que viabilizó el Gasoducto Cruz del Sur.

SEÑOR POMBO.- Esa fue la condición que el Poder Ejecutivo puso en primera instancia a los efectos de hacer el Gasoducto Cruz del Sur. Con esa condición no fue suficiente y lo que viabiliza el Gasoducto es que, además de eso, UTE hace un contrato de compra de 300:000.000 de metros cúbicos de gas por año durante 15 años a los que están construyendo el caño. Pero esa condición no cambió. Es decir, UTE va a tener que comprar 500.000 metros cúbicos todos los años y va a tener que pagarlo durante 15 años y ANCAP debe comprar 1:500.000 de metros cúbicos por año y pagarlo durante 15 años.

SEÑOR SCAGLIA.- Quiero hacer una pequeña precisión. En primer lugar, era así: cuando se hace la licitación para el transporte en Gasoducto Cruz del Sur, UTE compra 500.000 metros cúbicos de transporte diarios y ANCAP compra 1:500.000 de metros cúbicos. Creo que la licitación fue en el orden de unos US$ 60:000.000 en esos 15 años, que como bien decía el contador Pombo, si lo traemos a hoy está en US$ 40:000.000 o US$ 45:000.000.

Lo que pasa es que cuando se presentan a esa propuesta, la idea de las empresas era llegar hasta el sur brasileño, lo que posteriormente no se hizo. Entonces, cuando tuvieron que hacer el gasoducto solo para Uruguay, allí se vieron con un mayor costo y preferían perder la seña y no hacer el gasoducto, con lo que se perjudicaba a todo el sur del país.

Voy a hacer dos precisiones.

En primer lugar, con relación al precio de la central de ciclo combinado sobre la que había preguntado el señor Diputado Mello, también se debe tener en cuenta cómo se financiaría, porque allí dejaríamos de pagar los US$ 18:000.000 o US$ 19:000.000 y, por ejemplo, este año estamos comprando la energía a UTE a precios muy bajos. Eso, a una equis cantidad de años, con la inversión al precio que habíamos acordado oportunamente, no tendríamos mayor inconveniente en generar, en repagar la inversión y eso, además, se pagaría con el ahorro que tenemos.

Se mencionaba la central de La Tablada que, como bien exponía el contador Pombo, por el lugar donde está ubicada no puede ser transformada en una central de ciclo combinado y, además, no agrega potencia al país. Se debe tener en cuenta que el precio de una central de ciclo abierto, a la que después se le puede agregar el

ciclo combinado, o sea la parte de vapor, está en el orden de US$ 50:000.000 y se puede instalar en el lugar apropiado para poder agregarle ese ciclo combinado a los efectos del enfriamiento.

Era eso lo que quería decir, porque siempre se ha manejado la situación de La Tablada como una expresión de deseo o de lógica, pero cuando se analizó técnicamente se encontró esta serie de inconvenientes.

SEÑOR GABITO.- Quisiera hacer dos acotaciones de orden personal sobre este tema: una referida al pasado y otra al futuro

La primera está relacionada con el fracaso de la licitación anterior. En el "racconto" que nos hacía la Gerencia sobre el proceso del llamado a licitación para que una empresa privada tomara este contrato de gas y construyera la nueva central, quedó demostrado que finalmente no hubo interés. Mi apreciación personal -y lo dije entonces- es que más allá de las circunstancias de la región y del país, seguramente esto que ahora se califica como un dilema que tiene UTE, lo tenían entonces las empresas. Es indudable que con esa incertidumbre sobre el costo de generación y el costo del gas era muy difícil que alguien se arriesgara a hacer esa inversión.

En segundo término digo que este problema es el más grande que tiene UTE y el sector energético. Estamos hablando de que dentro de diecisiete meses comienza a regir -mientras se mantenga en vigencia, como lo está ahora- el contrato "take or pay", y eso supone empezar a ejecutar un compromiso del orden de los US$ 300:000.000 por transporte y compra de gas. De modo que estimo que hay que poner el máximo empeño en el plano jurisdiccional, en el plano diplomático y en el plano comercial para revertir esa situación.

Si por alguna de esas vías, o por las tres conjuntamente, esto se resolviera felizmente para Uruguay -como espero que suceda-, y logramos tener un precio de generación razonable, pasaríamos al segundo de los aspectos que quería precisar, que es la compra.

Más allá de las peculiaridades que tiene todo negocio, de la especificidad del negocio eléctrico y de la generación en sí misma, no deja de ser una compra directa de un ente público por un monto que aquí se estimó del orden de los US$ 150:000.000. De modo que lo que yo estimo es que, respetando todos esos propósitos de transparencia, publicidad y racionalidad, UTE debería tener -esto lo he dicho en el Directorio- de parte del Tribunal de Cuentas de la República previamente una consulta vinculante y fijar un procedimiento especial -que no tiene por qué ser un calco del procedimiento de la licitación pública internacional ni mucho menos- que le asegure la necesaria flexibilidad para hacer el mejor negocio, pero que nos ponga a salvo de cualquier cuestionamiento en cuanto a la regularidad del procedimiento. Digo esto participando del propósito y de la exposición que han hecho tanto el Presidente como los funcionarios de UTE, pero es lógico que quien no está en la cuestión, quien no domina desde la terminología a la información básica sobre estas cuestiones y que ve esto de afuera, va a tener dudas. Creo que todos tenemos que evitarnos problemas, actuales y futuros.

Dejo aquí plasmado esto como sugerencia, que también he hecho ya en el seno del Directorio de UTE.

SEÑOR SCAGLIA.- Completando lo que decía el Director Gabito, que además, nos inquieta a todos, queremos dar la mayor y más absoluta transparencia a toda la negociación. Hay plazos y también existe -como decía el contador Pombo- la dificultad de que no todas las máquinas se ajusten y quizás podríamos estar años para hacer un pliego. El Directorio ya estuvo en el Tribunal de Cuentas y le ha informado. Además, la idea era hacer lo mismo que hicimos con el contrato gas. El contrato gas fue una compra directa del orden de US$ 300:000. Pedimos la consulta al Tribunal de Cuentas, se consiguió su aprobación, también se consiguió la aprobación del Poder Ejecutivo y luego la autorización. O sea que no suscribimos nada que no estuviera ratificado debidamente, y eso porque era un procedimiento a seguir.

Me gustaría que el doctor Alem, que es quien domina el tema, nos diera su opinión en esta materia, que es tan fina y delicada y, además, es tan importante toda la transparencia que se brinde.

SEÑOR ALEM.- Como bien dijo nuestro compañero de UTE, el Director Gabito, este es un tema de una trascendencia enorme. El tema del contrato de gas es más que el contrato de gas. El problema que

tiene Uruguay es el Decreto argentino que dolarizó las compras de gas que efectúe cualquier empresa uruguaya, pública o privada; eso es trascendente. El contrato de gas que tiene UTE es el más grande - lo digo porque el tiempo pone las cosas en su lugar; hemos escuchado mucha cosa y a veces tanto disparate- y ese contrato de gas es lo que hace posible que el gasoducto esté en el Uruguay. UTE ha hecho posible que el gasoducto esté en el Uruguay. Hemos escuchado muchísimos cantos de sirena, la magia privada y todo lo demás, pero si no hubiera sido por UTE y por este contrato, en el Uruguay no había gas. Ese tema es así y no es corporativismo.

SEÑOR MOLINELLI.- Pero sólo en el sur del Uruguay.

SEÑOR ALEM.- En el sur del Uruguay, porque UTE y ANCAP ya habían traído gas al Uruguay en Paysandú y en Casablanca. Por algo en Paysandú hubo gas antes que en cualquier otro lugar.

Y alguien tendrá que contestar por qué no hicieron los mismos cruces en Concordia, en Fray Bentos y demás. No es un tema nuestro.

Pero el problema del Decreto argentino que dolariza el gas en el Uruguay es dramático para nuestro país. Todo lo que se ha dicho del cambio de la matriz energética, del gas más barato para los autos, del gas más barato para el consumo va a caer, y no porque un grupo de gerentes de UTE quiera tener un corporativismo y lo demás; va a caer por la fuerza de los hechos y eso no lo aguanta nadie. Ya hoy las empresas privadas no están pudiendo traer el gas. Digo esto porque nosotros estamos en contacto con Gaseba y no en competencia; nosotros estamos en contacto con ellos, trabajando a la par para tratar de coordinar las acciones en las cuales podamos tratar de revertir esta situación. Yo valoro la situación de Gaseba porque como dijo el contador Pombo, esa empresa paga más caro y se lo traslada a Don José y a Doña María y ahí se limita su problema. Pero la idea de que en Uruguay se consuma gas y todo lo demás desaparece.

Ayer estuvimos reunidos con el Gerente General, señor Saclier, con el doctor Delpiazzo, con el doctor Foderé y con nuestros abogados en Argentina tratando de coordinar lo que es un tema dramático para Uruguay, que excede a UTE. En este contrato de UTE focalizamos el problema por la magnitud -son US$ 300:000.000-, pero no es solo UTE. Gaseba ya está en condiciones de entrar en un arbitraje; tiene dificultades porque Pan American Energy, que es uno de los constructores del gasoducto y tiene venta de gas, es socio de Gaseba y quien nosotros visualizamos como uno de los Directores más duros de Pan American en cuanto a cualquier negociación con Uruguay, es Director de Gaseba. Entonces, Gaseba trata de coordinar con nosotros -como el primo hermano que está en un mismo problema-, las acciones que podemos realizar, jurisdiccionales, diplomáticas o lo que sea.

A título personal, debo decir que Gaseba se siente un poco abandonado en el tema. Creo que es muy bueno que esta Comisión tome conciencia de lo que se viene y del problema que vamos a tener. El cuerpo de Gerentes de UTE aconsejó en su momento -estoy hablando de hace algunos meses-, iniciar todas las acciones necesarias para que este tema tenga una resolución. Nosotros aspiramos a que el precio se mantenga en pesos argentinos, como lo establece el contrato -pero nos pasa lo mismo con la energía; fuimos los únicos-, y si no va a ser así, debemos saber dónde estamos. En un primer momento la respuesta fue que el Poder Ejecutivo iba a manejar el tema. Ha realizado alguna reunión, pero no ha habido soluciones. Creemos que aquí se han violado claramente todas las normas del MERCOSUR; se nos está dando un trato diferencial. También estamos procurando impugnar el Decreto en la Argentina. Este es un buen momento porque si lo hacemos ahora, lo resolverá el próximo Gobierno, por lo cual no se va a desdecir, sino que, a lo sumo, podrá tratar de corregir un error anterior.

El Directorio nos autorizó; ya empezamos las gestiones, y veremos hasta donde llegamos, porque estamos hablando de un contrato complejo, entre tres partes. Como ya se dijo, tenemos que tratar de mantener una parte y ver la rescisión de las otras. Entonces, bienvenido sea que se tome conciencia de este problema.

Por otro lado, me voy a referir a cómo operamos. Todavía nos encontramos en la etapa preliminar de la compra, a pesar de lo avanzados que estamos; después hay que definir la forma de adjudicación. El TOCAF prevé la licitación pública y también excepciones, cuando ello no es posible, entre las cuales se encuentran las posibilidades que ha establecido el doctor Gabito y que venimos usando en UTE hace muchos años en diversos tipos de procedimientos.

En cuanto a la contratación de gas, que fue mayor a esta, se ha seguido el procedimiento que manifestó el doctor Gabito. La autorización que dio el Tribunal de Cuentas para el procedimiento fue previa a la firma del contrato, y con satisfacción decimos que fue votada por la unanimidad de sus Ministros, es decir que la votaron afirmativamente los Ministros de todos los partidos políticos. Luego fue refrendado por el Poder Ejecutivo de la República, lo cual fue totalmente lógico porque era lo que quería que hiciéramos. Por lo tanto, en esta oportunidad si se tomara la decisión de terminar la obra, no vamos a cambiar lo que nos ha funcionado muy bien; ya hemos hablado al respecto con el Tribunal de Cuentas.

Pensamos que el sistema tiene que ser transparente, como todo lo que hemos hecho, pero también muy flexible y muy rápido porque, si no, se trabará cualquier negociación que se quiera realizar.

SEÑOR MOLINELLI.- No tengo más remedio que reiterar una pregunta respecto a este tema. En este contexto de programas de generación, ¿cómo queda ubicada la generación en el norte con el gas que está desde hace cuatro años? Nos referimos al proyecto inicial de UTE de tener una central en el norte y no a la megacentral.

SEÑOR SCAGLIA.- El país y la región han variado mucho en este último tiempo, lo que también nos hace modificar los planes estratégicos.

El primer aspecto que tenemos que solucionar es el del sur. Además de eso, tenemos que tener en cuenta nuestro presupuesto de inversión, que está sumamente acotado. Entonces, dado que la demanda de energía no solo no creció como lo venía haciendo, sino que se estabilizó y decreció el año pasado, hoy consideramos importante tener la central en el sur para poder quemar el gas que contratamos y cumplir con todo lo asumido, siempre que lo podamos hacer a los precios convenidos. Posteriormente, cuando el funcionamiento de la empresa se normalice y empiece el crecimiento, entre los planes estratégicos futuros está la central de Paysandú para el mercado interno.

En principio, el deseo es que se pueda volver a manejar el proyecto de la megacentral y la colocación de la planta generadora con la interconexión con Brasil, que es la asignatura pendiente que tenemos a efectos de quedar interconectados con toda la región.

SEÑOR PRESIDENTE.- El próximo asunto en cuestión se divide en dos partes. Por un lado, el proyecto de ley presentado por el Representante por Maldonado, Ambrosio Rodríguez, que modifica el artículo 21 de la Ley Nº 14.694, estableciendo tarifas diferenciales para grandes consumidores de energía eléctrica relacionados con el alumbrado público. Por otro, en la Comisión hemos recibido un planteo de parte de Intendentes con respecto a su situación de endeudamiento con UTE. Asimismo, la Intendencia de Paysandú, entre otras, se ha manifestado sobre irregularidades en cuanto a la facturación.

SEÑOR ALONSO.- Quiero dejar la constancia de que el señor Diputado Rodríguez me pidió que lo excusáramos por no haber podido participar de esta sesión debido a un problema de salud de un familiar.

SEÑOR BURGUEÑO.- La idea es plantear algunos elementos básicos de los costos eléctricos, cómo se vinculan a las tarifas que actualmente tenemos, y ver cómo la normativa legal que rige la lógica tarifaria se coordina con los aspectos más técnicos.

Hemos concurrido a esta Comisión alguna otra vez, y lo que siempre decimos es que el producto que vende cualquier empresa eléctrica y distribuidora -pública o privada y de la índole que sea- es la entrega de energía y potencia en un punto dado de la red.

¿De qué dependen los costos de eso que se entrega en determinados puntos de la red? Tratando de simplificar al máximo, diría que, en primer lugar, dependen de la intensidad, por ejemplo, de la necesidad de red que tiene cada suministro. Hay suministros que requieren mucho más red por unidad de energía; son muchos más intensivos en red que otros. Ese es un factor que hace que un suministro pueda ser mucho más caro o más barato que otro.

Un segundo elemento tiene que ver con los horarios. No es lo mismo consumir energía a la hora 3 que a la hora 20, y eso tiene relación con la lógica de las centrales, los distintos costos y cómo hay que coordinar esas centrales para poder dar energía en uno u otro momento. También pasa lo mismo con las redes. Hay momentos en que las redes están siendo usadas en su máxima capacidad -como si fuera una ruta en donde en un momento hay un embotellamiento- y momentos en que hay gran capacidad para transitar.

Es decir que el primer elemento de costo es la intensidad de red que puede requerir un suministro u otro; el segundo, el momento en que eso se requiere.

Existe un tercer elemento: el nivel de tensión. Hay suministros que están en baja tensión y requieren una red mucho más larga -o sea que pasa por varios estamentos como si fuera un camino vecinal-; hay otros que están en otros niveles de tensión y solo requieren las grandes vías. Eso, obviamente, hace que esos dos suministros tengan diferencia de costos.

El cuarto elemento es la complejidad de la medición del suministro. Un medidor que solo mide la energía a fin de mes cuesta entre US$ 24 y US$ 25; un medidor que mida la energía a fin de mes en distintos horarios del día y que, además, mida la máxima demanda -elemento fundamental en algunas tarifas- puede estar en el entorno de US$ 400. Estamos hablando de un costo que, prácticamente, es quince veces el otro.

Estos aspectos hacen que un suministro pueda ser más caro que otro. Y esto -sé que muchas veces por lo específico que tiene el sector eléctrico parece complejo- es una regla económica que vemos todos los días. Todos entendemos que un auto pueda ser mucho más caro que otro y que un bien que lleva diez horas de trabajo sea más caro que un bien que lleva cinco. Con esto pasa exactamente lo mismo. Cuando decimos que un suministro es más caro, lo que estamos diciendo es que hay más horas de trabajo en las redes para que pueda cumplirse con él, que hay una coordinación de generación que tiene mayor inversión o un combustible distinto; es decir, estamos hablando exactamente de la misma regla económica que se habla en cualquier sector del Estado.

La primera idea consiste en el hecho de que tenemos suministros de muy distintos costos. ¿De qué depende eso? La normativa toma este aspecto técnico con la terminología técnica. La ley nacional de electricidad establece que los suministros y las tarifas tienen que ser clasificadas según la modalidad de consumo. Este es el término técnico que hay para definir los costos de un suministro eléctrico en función de una prueba de carga, que toma en cuenta los elementos a los que hacía referencia. Es decir que la normativa de la ley nacional de electricidad establece que la tarifa adecuada a cada suministro debe respetar el costo que ese suministro tiene, salvo en las diferencias -no me voy a explayar en esto- que puede haber por área geográfica. La ley establece explícitamente que esas diferencias de costos no se tienen en cuenta, aunque claramente son una variable de costo. Además, este criterio de la ley nacional de electricidad está incluido en el reglamento de distribución -a través de un decreto del Poder Ejecutivo desde hace muy poco- y en la normativa que se ha establecido desde 1977 hasta ahora.

La diferencia de costos, que tiene que ver con la modalidad de consumo y con la normativa legal, lleva -como planteó el escribano Scaglia- al pliego tarifario actual de UTE. Haré referencia a una modalidad de consumo; por ejemplo, a los clientes residenciales.

En general, existe la idea errónea de que tenemos una tarifa para las casas-habitación. La tarifa residencial es igual para una casa de familia, un hotel, una pensión, un internado. Lo que hace esa tarifa es dar un precio a aquellos que consumen con una modalidad especial. ¿Qué tiene de particular esa modalidad? Que gran porcentaje de ese consumo se concentra en la noche y tiene muy poco consumo el resto del día. Esto es lo que se usa en las casas-habitación: la gente usa poco electrodomésticos hasta la hora 17 y luego hay una subida muy grande.

Otra modalidad de consumo es la tarifa general o la modalidad de consumo no residencial. Cuando uno hace estudios advierte que es exactamente lo contrario: gran parte del consumo baja a partir de la hora 17 o 18 y hay una concentración de consumo en otro período de tiempo, por ejemplo, entre la hora 7 y 8 y las 17 y 18. Estas son modalidades de consumo distintas porque los factores de costo varían en esos suministros.

Otra modalidad de consumo particular es el alumbrado público. Todos sabemos que el alumbrado público -independientemente de quién lo dé- tiene una particularidad: empieza a requerir energía eléctrica a la hora 17, a la hora 18 o a la hora 20 -según sea invierno o verano- y deja de requerirla cuando comienza la luz. Ello

trae determinadas particularidades y hace que esa modalidad de consumo sea distinta a las otras dos que he mencionado. Es prácticamente universal que los países -Argentina, Brasil, países de la región y Europa- tengan tarifas de alumbrado público. En términos generales, el alumbrado público es una modalidad de consumo bastante cara. ¿Por qué sobre todo en el caso de Uruguay? Porque sus requerimientos de demanda coinciden con lo que nosotros llamamos el pico del sistema. Uruguay -país poco industrializado, donde el consumo eléctrico residencial es muy importante- tiene más cargadas sus redes de transmisión y de distribución entre la hora 18 y la hora 22. El consumo eléctrico -en invierno más; en verano un poco menos- requiere durante todo el año la potencia total que necesita. Una vez que las lámparas prenden mantienen su potencia constante en el período de punta. También es cierto que en términos de horario tiene un consumo importante en un período de costos bajos. Este consumo, en el horario más caro, requiere del orden del 22%, 25% y 28%, según estemos en verano o en invierno. Este consumo tiene costos altos.

Hemos ido abierto esa modalidad de consumo en tarifas distintas para dar más opciones. Esa ha sido la práctica y la dinámica que ha tenido el pliego tarifario. Inclusive, los cambios se han dado por sucesivas negaciones de negociaciones e interpretaciones de distintos planteamientos de las Intendencias que, obviamente, son los que más alumbrado público dan en el país, aunque no los únicos. El pliego tarifario plantea cuatro modalidades tarifarias distintas, pero todas con una lógica de costos entre sí. Dan más flexibilidad y distintas posibilidades, inclusive, según distintos aspectos técnicos.

El pliego tarifario tiene una primera modalidad para el alumbrado público, que implica cobrar por conteo de lámparas. Esto se aplica en el caso de alumbrados públicos que no tienen una red eléctrica separada de la de UTE y en los que no es posible medir la energía que ese alumbrado público requiere. Por lo tanto, la tarifa se aplica usando el método de conteo. Lo que el pliego tarifario establece es un valor por cada lámpara. Para cada uno de estos casos de instalación de alumbrado público se realiza un trabajo por parte de UTE y de la Intendencia respectiva, a fin de ver cuántas son las lámparas encendidas y poder facturar el consumo. Esa es la primera modalidad tarifaria para el alumbrado público.

La segunda modalidad de la tarifa de alumbrado público es la que tiene que ver con la medición en aquellos casos en los que las redes se separan. En estos casos se cobra un único precio por kilovatio hora. A diferencia de otras tarifas, como la residencial, en la que se tiene en cuenta el precio de la energía, de la potencia y el precio fijo, en este caso se cobra un único precio.

He leído las distintas declaraciones que se hicieron el día 2 de abril. Al respecto, simplemente, quiero hacer una acotación. Uno de los propios técnicos hizo el cálculo teniendo en cuenta la tarifa por conteo y la tarifa por medición, y llegó a la conclusión de que para que fueran iguales el precio tendría que ser de $ 2,41 por kilovatio hora. Efectivamente, eso es lo que marca el pliego tarifario. Pero esta persona interpreta equivocadamente el pliego tarifario y compara ese valor con otro, de $ 1,95, que también es un valor de alumbrado público medido, pero que tiene la particularidad de incluir un descuento con respecto al otro valor de $ 2,41, en reconocimiento a las situaciones en que no solamente las redes de UTE y de alumbrado público de la Intendencia están separadas, sino, además, en las que las redes de alumbrado público son mantenidas por la propia Intendencia o por el propio cliente. Es decir que esta segunda modalidad de tarifa de alumbrado público que estoy explicando, por la que se cobra un único precio por kilovatio, contempla dos situaciones. En una de ellas hay medición, pero todo el mantenimiento lo hace UTE y el costo es de $ 2,41, exactamente igual que la tarifa de la modalidad por conteo. La otra es aquella en la que también hay medición, pero, además, hay un ahorro para UTE porque se deslinda del mantenimiento de las redes; por lo tanto, como corresponde, el precio es más barato: de $ 1,95.

Esta fue una de las grandes tratativas con el Congreso de Intendentes -en ese momento, el Presidente de UTE era Volonté; yo también estaba en el organismo-, buscando alternativas que fueran sostenibles técnicamente y que hicieran las cosas más fáciles. Como había un ahorro por parte de UTE porque el gasto de mantenimiento era menor, se elaboró una tarifa que lo contemplara. Esta es la segunda modalidad de la tarifa de alumbrado público, pero estamos hablando de los mismos costos, ya sea por conteo o por medición. Cuando hay diferencia de costo, hay diferencia de tarifa.

El tercer tipo de tarifa, también de alumbrado público, es la de doble horario, que surge en el año 2000 y que también fue fruto de arduas negociaciones y búsqueda de puntos de contacto entre las necesidades de las Intendencias y UTE, pero también respetando una lógica técnica.

Esta tarifa tiene en cuenta la medición, el mantenimiento de las redes de alumbrado público por parte de la Intendencia o de quien brinda ese alumbrado, pero no se cobra un precio único por kilovatio hora. Se cobra un precio por los kilovatios hora que se consumen fuera del horario de punta, es decir, antes de la hora 17 o después de la hora 23, y otro más elevado por los que se consumen en esas seis horas, desde la hora 17 a la hora 23.

Además, esta tarifa tiene un tercer precio por cada kilovatio, esto es, no por la energía sino por la potencia que se requiere contratar a UTE. Acá no ponemos un medidor que pueda medir la máxima demanda, sino que simplemente marcamos la contratación con un medidor más barato, cuyo precio está en el entorno de los US$ 94; es decir que no se trata del más barato, de US$ 24, ni del otro, de US$ 370. Entonces, lo que sí cobramos en ese tercer precio es un costo por cada kilovatio contratado y, además, un cargo fijo, que está vinculado a la amortización del medidor y al ciclo comercial.

¿Por qué surge esta tarifa opcional, que el propio cliente puede elegir dentro de la modalidad de consumo de alumbrado público? Porque da la oportunidad de ahorrar. El 2 de abril, el técnico de Paysandú habla de un montón de ahorros que se están haciendo. Nosotros no podíamos traspasar ahorros de consumo a las tarifas eléctricas, no podíamos traspasar el efecto de determinados automatismos que bajan la intensidad o limitan el consumo en determinado momento, pero con esta tarifa sí lo podemos hacer. Si bien la medición es un poco más cara, buscamos la alternativa de compaginar ambas cosas y dejamos la opción de elegir una u otra. Pero, además, con esta tarifa tratamos de que los precios fueran equivalentes a los que teníamos para la modalidad de medición o de conteo. Así lo planteamos, inclusive, a organismos independientes de la UTE, como la URE.

SEÑOR SCAGLIA.- En atención a lo que me habían manifestado con respecto a la hora, y dado que la exposición del economista Burgueño es totalmente técnica, me parece que posteriormente podríamos enviar a la Comisión un informe escrito, pura y exclusivamente técnico, a fin de conozcan realmente cuál es la situación de acuerdo con el marco normativo vigente. Hago esta propuesta a efectos de ir acotando el tiempo.

De manera que si les parece bien, pediría al señor Aliverti que en forma breve haga una breve reseña de lo realizado. Hay que tener en cuenta que existen deudas, muchas de ellas históricas, de las Intendencias. Es más, hay Intendencias que ni siquiera consideran en su presupuesto la obligación de pagar el consumo de energía eléctrica. Lo consideran como algo que se recibe gratuitamente, pero que en realidad pagamos todos.

Tengo en mi poder un resumen de lo que se ha manifestado aquí por parte de algunos señores Intendentes. Voy a leerlo para ingresar ya en el tema y para que podamos ver cómo se pretende manejar una empresa: "Ayer se planteaba en el Congreso de Intendentes que no solo se tomara el de alumbrado público, sino todos los consumos de las Intendencias, habida cuenta de que tenemos teatros, estadios, merenderos o policlínicas, además de las oficinas, que prestan servicios sociales a la comunidad y que están pagando una tarifa excesivamente alta. Este es un problema que deberá tener algún tipo de solución porque" -decía el Intendente Lamas- "no nos gusta que nos tilden de malos pagadores. No es nuestra costumbre ser malos pagadores, pero nos hemos visto obligados a no pagar por la fuerza de las circunstancias. Hay cosas que están primero que otras".

Es lo que yo digo: muchas Intendencias no prevén ni siquiera pagar el alumbrado público, pero lo estamos pagando todos. La situación de la empresa y del país cambió; nuestros ingresos también bajaron; este año no aportamos a Rentas Generales y, sin embargo, a fin de año, haciendo ajustes tarifarios, vamos a tener también un déficit de caja importante. Entonces ¿cómo se maneja esto? ¿Atendemos a la comunidad?

Más adelante, se dicen, por ejemplo, cosas como esta: "Creo que la solución legislativa de pasar a ser grandes consumidores es muy buena. Nosotros estábamos absolutamente de acuerdo y ayer planteábamos que se extendiera a más servicios porque hay algunos que son de alcance comunitario y no tendrían por qué quedar excluidos".

Más adelante, se decía: "Entonces, nos parece que, en vez de hacerse un agregado al artículo 21 y solamente referirse al alumbrado público, debería agregarse un contenido mayor, teniendo en cuenta las funciones que cumplen no solamente las Intendencias, sino también incorporar a las Juntas Departamentales. Entonces, habría que hablar de Gobiernos Departamentales, porque además del alumbrado público hay teatros, salas

velatorias -hay una cantidad de salas velatorias en el departamento de Soriano-" -se ve que esto lo decía el Intendente Lapaz- "locales que disponemos para cursos de cultura y para actividad deportiva, cementerios, etcétera. Creo que más allá de las oficinas, lo demás en su gran mayoría son servicios públicos. Entonces, nosotros proponemos agregar otro artículo a la ley que podría decir: 'Se aplicará a todo consumo de energía eléctrica realizado por los Gobiernos Departamentales una tarifa equivalente a la fijada por el Poder Ejecutivo para los grandes consumidores'".

Cabe aclarar que no lo digo por el Intendente Lapaz -¡por favor!- porque la Intendencia Municipal de Soriano históricamente ha cumplido con sus pagos a UTE por el alumbrado público. Pero puede haber Intendentes que quizás no tengan esa visión de administración y que van a decir: "Bueno, muy bien; acá está el club y somos todos grandes consumidores". Ahora, claro, la empresa la cerramos al mes siguiente y después nos quedamos sin luz. Así defendemos las empresas públicas.

Continúa diciendo -supongo que otro Intendente-, acerca del alumbrado gratuito: "Estoy convencido de que este es el primer paso, y que en un par de años todo el alumbrado público tendría que ser gratis y deberá ser costeado por la propia empresa pública que hoy realiza el suministro de energía". Perdonen que me ría, pero ¿quién lo paga? ¿Quién es la empresa pública? Gratis acá no hay nada; no hay cenas gratis, ni alumbrado público gratis.

Más adelante dice: "Si han volcado US$ 250:000.000" al Estado (...), ¡bienvenida sea una pérdida de US$ 6:000.000 para ayudar a la tranquilidad social y a la extensión del alumbrado! Pero nada de esto es cierto." "¡El alumbrado público debería ser gratis! Porque los Gobiernos Departamentales están haciendo una labor social". "¿Son conscientes de que la tasa de alumbrado público que se cobra no cubre el costo? Ellos" -por UTE- "saben que no cubre el costo! [...] tengo la idea de que el Directorio actuó desde un punto de vista económico, tenemos que actuar con amplitud".

Mi posición -no sé si será la del Directorio o no- es que cada peso o cada dólar que se invierte en UTE tiene que tener un retorno económico. Creo que a las empresas públicas -esto lo digo desde que asumí- debemos procurar administrarlas como si fueran una empresa privada eficiente. Esto cuesta, hay que cortar mucho y venimos haciéndolo. Hemos mostrado aquí los ajustes fuertes que se vienen haciendo en UTE desde hace años, no en estos últimos dos años en los que se ha hablado de los gastos del Estado. No, lo veníamos haciendo para lograr una empresa eficiente

Vamos a explicar técnicamente por qué no pueden ser grandes consumidores. Ahora vamos a explicar cómo es y cuál es la tarifa de gran consumidor.

Sabemos que con las Intendencias tenemos que buscar una solución. En los últimos días de febrero, se hizo una Comisión y nos reunimos con los Intendentes Malaquina, Barreiro y Antía -Signorelli no pudo venir- y hubo un principio de acuerdo, que fue el que se envió al Congreso de Intendentes. Este consistía en que esas deudas anteriores que se habían generado se convirtieran a dólares a la fecha de su respectivo vencimiento, teniendo en cuenta el precio del dólar al momento de la devaluación, es decir, $ 17. Además, se le daba un plazo de diez años para poder pagar, ajustable conforme al precio de la tarifa del alumbrado público, el kilovatio, el IPC o lo que la Intendencia decidiera. Se podía discutir algunas condiciones. De futuro, la idea era incorporarlos a las tarifas doble horario -ya habían firmado el convenio- y obtener una rebaja sensible, porque el precio de la tarifa doble horario está por el orden de $ 1,65, cuando la tarifa por medición está a $ 2,40.

Esta es una visión económica que tiene UTE para que realmente las Intendencias asuman buscar un acuerdo con la empresa. Si lo hacen, con la tarifa doble horario de alumbrado público -que es alrededor de un 25% menor debido a ahorros que volcó UTE en el año 2000 a esa tarifa- se pueden beneficiar. Hay once Intendencias que se benefician. Soriano, Lavalleja, San José y Maldonado pagan contado. Los dos primeros departamentos históricamente venían cumpliendo; los dos últimos han regularizado su situación últimamente.

Se dice que UTE presiona para cobrar el alumbrado público. Eso no es así; es una propuesta que hicimos. Si UTE tiene la posibilidad de tener un 95% de cobrabilidad y las Intendencias -como lo dicen, lo leía en las actas- tienen un 30% o 40% dijimos: "Vamos a darles esta posibilidad". Primero ingresó Salto, después Treinta y Tres, Artigas y Río Negro. En Colonia están avanzadas las gestiones a los efectos de cobrar el alumbrado público, teniendo en cuenta que las tasas las fijaría el Intendente.

Han firmado convenio sin cobro de alumbrado público Canelones, Colonia y Montevideo. La propuesta que hicimos al Congreso de Intendentes se las trasladamos para ajustar el convenio que habíamos firmado oportunamente, porque no es justo que esas Intendencias paguen en dólares cuando sabemos la devaluación que hubo. Entonces, se les convierte la deuda tomando el valor del dólar a $ 17, que era el que tenía en julio, y, de ahí en más, se les va a dar el mismo plazo que a las Intendencias que no habían firmado convenio.

No es que uno sea mal pensado. Pero vamos a poner un ejemplo, utilizando a Paysandú ya que en la Comisión hay tres integrantes de ese departamento. Cada día que pasa, por alumbrado público y servicios municipales, la Intendencia Municipal de Paysandú no le paga a UTE $ 100.000, o sea, $ 3:000.000 por mes. Saquen la cuenta de lo que nos cuesta una hora, dos o tres horas por día. Eso no nos parece justo porque hay otros que están al día y porque se le está cobrando a la gente; además, eso también lo están pagando los sanduceros.

La idea es que empiecen a pagar mientras encontramos un acuerdo. Pero ellos dicen: "No, vamos a ponernos de acuerdo" Pero de esto hace veintinueve o treinta meses. No quiero ser mal pensado, pero si uno tiene un crédito de US$ 100.000 todos los meses, en estos momentos no sé si estará muy motivado a buscar una solución rápida o bien a demorarla. Entonces, se nombran Comisiones, donde llegamos a un acuerdo pero después eso no cuaja. Nuestra posición es sentarnos ya con los representantes que nombren los Intendentes para buscar una salida a estas ocho Intendencias. Pero no dejar que el tiempo pase y pase.

Desde el punto de vista técnico, se ha hablado de tarifas distintas. Algo se expresó ya sobre el pliego tarifario, y la totalidad de la información vendrá luego por escrito. Se ha dicho también que UTE presiona. Nosotros como administradores tenemos que cobrar lo que se le debe a la empresa. Digo más: si fuera por este Director ya hubiera tomado medidas hace tiempo con las Intendencias, como se toman con cualquier otro vecino. No lo digo por el alumbrado público, porque sabemos que es necesario hoy más que nunca para la población. Pero, por ejemplo, la Intendencia Municipal de Paysandú destina $ 700.000 por mes a servicios, debe tener el cementerio, clubes de fútbol, etc. Eso no puede ser. Realmente, seríamos malos administradores si nos callamos la boca y no decimos nada. Por ejemplo, ayer veíamos que El Correo va a hacer un planteo en el Parlamento. Eso está muy bien pero, ¿por qué tenemos que pagar el doble de lo que nos sale por la distribución de facturas? El subsidio va por otro lado: por las tarifas. Entonces, vamos a no percutir en las tarifas; tratemos de bajarlas y de que la gente sepa lo que paga.

SEÑOR PERDOMO.- Creo que en el final de la intervención del señor Presidente hay una llave para muchas de estas discusiones, que tiene que ver con que cada uno cumpla con su rol.

Hemos escuchado aquí a las autoridades de la Intendencia hablando del papel social, que se relaciona con el de la UTE y con la necesidad de ser buenos administradores, teniendo en cuenta también que esa administración es pública y monopólica. Hay que tener presente que existen distintas ópticas y formas de ver este larguísimo problema, al que tratamos de buscarle solución cuando se nos pidió el voto a los efectos de que la UTE pudiera contar con esa herramienta que le proporcionó la ley de urgencia para hacerse cargo de las tarifas del alumbrado.

Hay cosas que chocan bastante. Por ejemplo, hay una empresa X, un supermercado de la ciudad de Paysandú, que en determinados horarios paga $ 0,39, como gran consumidor, mientras que la Intendencia paga por concepto de alumbrado público $ 2,41, si esta información es exacta.

SEÑOR MARGENAT.- A nosotros eso también nos llamó la atención -consta en la versión taquigráfica-, por lo que en el día de ayer hicimos algunos cálculos. El costo medio de la energía que paga ese supermercado de la ciudad de Paysandú es de $ 1,60, $ 1,70 y hasta $ 1,80 por kilovatio hora, o sea que es más alto que la tarifa de doble horario de alumbrado público. Lo que pasa es que se comete un error que sobrevuela en la versión taquigráfica: salvo por ciertas expresiones de algunos Intendentes, no se habla de tomar la tarifa de grandes consumidores, sino del precio del horario nocturno para todo el consumo del alumbrado público, cuando buena parte de dicho alumbrado es en punta. Si nosotros aplicamos la lógica del alumbrado público con los valores de MC y hasta con los de GC en baja, los precios son de $ 1,60 o $ 1,65. Es decir que si bien son próximos a la tarifa de doble horario de alumbrado público, eso se ve desde otra óptica. Se dice: "Tomemos el valor de $ 0,33 del supermercado" que no es tal; porque como estamos diciendo es $ 1,60 o $ 1,70.

Me parece que estos son elementos ilustrativos para esta Comisión. El economista Burgueño decía que hay determinadas modalidades de consumo, una de ellas, la del alumbrado público, que tiene buena parte en punta y buena parte en la Central Batlle.

Creo que un aporte interesantísimo que hicimos fue la generación de esa tarifa de alumbrado público de doble horario, porque, de alguna forma, permitió a las Intendencias regular y generar más eficiencia a través de la intensidad y otros mecanismos de automatismo, como el que creo que se está practicando con éxito en Colonia.

(Diálogos)

Entonces, nadie hizo la suma que da $ 1,60 tomando los valores de MC y de GC.

(Interrupciones)

Aclaro que los MC son los medianos consumidores y los GC los grandes consumidores, que tienen su medición en tres horarios durante el día.

De manera que digo una vez más que en particular este supermercado, paga un valor medio de $ 1,70 o $ 1,80, es decir, más que la doble tarifa de alumbrado público.

SEÑOR PERDOMO.- Hemos escuchado comparaciones varias; de alguna forma, esta comparación fue un soporte retórico, porque es real a las 3 de la mañana, cuando el supermercado en cuestión paga $ 0,39 y la Intendencia $ 2,41, pero no es real en los promedios.

Más allá de esto, en un trabajo extenso de cierta consultoría, vimos una serie de aparentes errores que se argumentaban. El economista Burgueño nos explicaba la forma de medición y nos decía que tiene que ver con las 12 horas y con lámparas que en muchos casos, aún sin funcionar, se cuentan. Es decir que escuchamos una serie de argumentos básicamente técnicos.

Con respecto a lo que decía el señor Presidente del Directorio de UTE, han existido comentarios por parte de muchos Intendentes en la Comisión, pero el proyecto puntual que se está discutiendo no habla de la gratuidad del alumbrado, sino de la incorporación de las Intendencias a una de las franjas que hoy tiene la UTE. Parece ser que hay un tema central tener en cuenta una cantidad de redes y de horarios; además, no hablamos de un solo contador, sino de contadores diferenciales con distintos costos, etcétera. Por tanto, el centro de la discusión planteada, independientemente de las consideraciones conceptuales o políticas que uno pueda realizar, reside en este punto de orden técnico. Sin duda la Intendencia es un gran consumidor; el tema es que su consumo está esparcido en una innumerable cantidad de contadores y redes, en muchos casos de baja, que requieren todo el escalonamiento necesario como para que allí llegue la energía.

En todo caso, esta Comisión tiene que asesorar al plenario de la Cámara de Diputados sobre un tema puntual y no hay duda de que estos elementos de orden técnico tienen notable importancia a los efectos de que ninguna ley perjudique la política empresarial que lleva adelante la UTE.

Para nosotros sería de gran significación -porque a esto también lo enmarcamos desde el punto de vista político- tener algunos de los datos que reseñaba el señor Presidente en su intervención, que tienen que ver con la situación de cada Intendencia en particular; es decir, un diagnóstico de lo que está sucediendo: quiénes tienen convenio y quiénes trasladaron su potestad de cobro directamente a la UTE. Además, es preciso cuantificar de qué grado, de qué tiempo y de qué montos estamos hablando. Al fin y al cabo, se trata de evaluar lo que legisláramos en la ley de urgencia: qué niveles de resultado y qué impacto tuvo aquella norma que brindó distintas potestades a la UTE.

Creo que todos estos elementos son de importancia en el entendido de que la Comisión tendrá que definirse acerca de un proyecto que tiene connotaciones de enorme importancia desde el punto de vista político y social, y ¡vaya si el alumbrado es un soporte para la seguridad pública!

SEÑOR GABITO.- Pensé que la reunión iba a suponer completar la información de parte de los asesores de UTE que están presentes, de los cuales solo tuvimos la palabra, prácticamente, del

economista Burgueño. Pero en cualquier caso, como está la versión taquigráfica de la sesión del 11 de diciembre, que los señores Diputados la tienen presente, y ya la intervención del Presidente marcó una posición, quiero expresar que tengo una visión radicalmente distinta sobre estas cuestiones. Por supuesto que sin ánimo de polemizar y, al contrario, para proveer a la Comisión de los elementos de juicio y de la información que yo estimo debe tener -luego esta tomará lo que le parezca adecuado-, quiero tomar unos minutos para dar mi punto de vista.

Acá se han manejado argumentos de orden jurídico, de orden técnico y de orden comercial, que se han entremezclado un poco, que desaconsejan la aprobación del proyecto de ley. Yo agregaría que debemos considerar también aspectos de orden político-institucional, que voy a mencionar al final. Pero en relación a los tres primeros argumentos, tengo una visión diferente y la voy a pasar a exponer.

Llevando la cuestión a un término más amplio, diría que el primer argumento que se maneja es que desde el Decreto-Ley Nacional de Electricidad - creo que del año 1977- en adelante, hay un principio aparentemente vigente que es el que establece que la tarifa debe reflejar los costos de la electricidad y nada más; es decir, "grosso modo", los costos de generación, trasmisión, distribución, una razonable utilidad y un razonable margen para reinversión.

Pero la realidad indica que nada de esto se ha cumplido. Y por más que las normas posteriores como la ley marco regulatorio del sector eléctrico y los sucesivos decretos -inclusive los más recientes- lo han reiterado como principio -que todos debemos compartir-, la realidad es que eso no ha ocurrido en los hechos. Todos sabemos que además de esto las tarifas incluyen un componente, que llamaría paratributario, muy importante. Lo ha dicho la propia UTE en sus documentos y en algunas intervenciones acá mismo: es como decir que lo que nosotros cobramos en la tarifa es mucho más que el costo de la electricidad.

Entonces, si admitimos como un hecho que efectivamente hay un componente de lo que el ciudadano o la empresa pagan que tienen un carácter cuasi fiscal, teóricamente al menos debemos admitir que se abre la posibilidad de estudiar otros elementos, al estilo de lo que se hace por ejemplo en materia tributaria cuando se atiende la capacidad contributiva de cada ciudadano para cobrar un IRP escalonado o un impuesto al patrimonio a partir de determinado monto.

También se pueden atender elementos finalistas, es decir, cuando se quiere incentivar determinada actividad y se le conceden determinadas exenciones tributarias.

Quiero hacer esta primera gran precisión porque no es cierto que este principio sea el que nos impide establecer alguna diferencia. La realidad es que desde el Gobierno militar que aprobó esta norma y todos los Gobierno democráticos posteriores, se ha venido utilizando la tarifa no solo para cubrir el costo de la electricidad sino sus necesidades de apoyo a la Tesorería.

Entrando más en lo específico, esa misma norma que es el artículo 15 de la Ley Nacional de Electricidad -como principio, se ha venido reiterando- dice que no debemos discriminar por el destino final o el carácter social o jurídico del suscriptor o cliente -es un poco lo que comenzaba a decir el economista Burgueño- y que no debemos atender sino a las modalidades de consumo.

Acá es donde digo que el propio pliego tarifario, con su definición de tarifas, echa por tierra este principio general, porque por más que se le quiera decir al pliego lo que este no dice -y el pliego es una norma jurídica aprobada en un acto complejo por el Poder Ejecutivo-, los nombres de las propias tarifas -es así desde que tenemos una tarifa residencial y otra general, y la existencia de una tarifa de alumbrado público- están diciendo que sí se está atendiendo al destino final de la electricidad. No es válido decir que eso es así porque hay determinada modalidad de consumo, porque en todo caso deberíamos llamarle consumo nocturno o diurno, o como lo hacemos, con razón, triple horario y así establecer los horarios. Inclusive, hacia el interior de las mismas tarifas ya hay diferencias. Nosotros le cobramos lo mismo, en teoría, a una casa que permanece cerrada que a una casa que tiene un consumo más elevado. La diferencia en cuanto a que hay distintos costos de los servicios, que son los que justificarían distintas tarifas, es muy relativa; basta pensar lo que cuesta el suministro de energía en el medio rural y lo que cuesta en el medio urbano, y ahí ya tenemos una diferencia. Sin embargo, no nos cansamos de decir que está bien que se cobre lo mismo al medio rural que al medio urbano, aunque todos debemos hacer público y explicitar que hay una transferencia de algún modo desde el cliente urbano hacia el cliente rural.

Y voy a cosas más específicas, aunque sean un poco incómodas. Tenemos 10.000 familias, que en número muy grueso son los funcionarios y ex funcionarios de UTE, que no pagan sus primeros 200 kilovatios. Quiere decir que para ellos hay una categoría de ciudadanos que pagan menos la tarifa residencial. No digo esto con ánimo de estigmatizar a los funcionarios de UTE ni nada que se parezca, sino para que todos tengamos la posibilidad de colocarnos en la perspectiva de salir un poco de la visión empresarial y ver en la visión social.

Yo estoy flanqueado por dos Diputados de Canelones y les pregunto: ¿cuántas ciudades de Canelones tienen 10.000 hogares? Bueno, el equivalente a eso está pagando una tarifa distinta.

Lo mismo sucede cuando la UTE a través de determinados planes comerciales -que nosotros mismos hemos acompañado porque los hemos considerado razonables- dice que a las casas de familia, para el destino calefacción, por ejemplo, le hacemos bonificaciones que significan terminar pagando algo diferente. Es decir que es, en suma, una tarifa distinta.

Quiere decir que ahí se está poniendo de manifiesto que no hay tal impedimento legal si luego en el otro capítulo se considera que existen los elementos racionales desde el punto de vista de la economía de la empresa y desde el punto de vista de los objetivos sociales que se quieran buscar. De modo que no hay tal impedimento legal, como se ha manifestado.

Pasando un poco por las referencias sobre los aspectos técnicos -que, como comprenderán, son los que obviamente no domino, pero como ciudadano común tengo derecho a opinar sobre ellos-, señalo que del horario promedio del alumbrado público habría tres horas en lo que llamamos punta -quizá un poquito más en invierno y un poquito menos en verano-, dos horas en el llano y siete horas en el valle. Quiere decir que no es cierto que sea necesariamente lo más caro y, seguramente, por esa razón, UTE pudo tener una tarifa especial para el alumbrado público y en tiempo relativamente reciente haberla reducido en un 25%.

Pero también digo que, por ejemplo, se ha cambiado administrativamente sin un estudio técnico previo -por lo menos, no lo tuve a la vista- la potencia mínima para ser considerado gran consumidor o cliente libre. Quiere decir que esos aspectos técnicos no son tan férreos que nos determinen de una manera ineludible. Yo pienso que por actos de gobierno ha habido instancias sucesivas en las que se ha considerado que en el paquete general o global de las tarifas de UTE se pueden hacer determinadas variaciones.

En cuanto a los aspectos comerciales, que hoy casi no fueron tocados pero que están claramente expuestos en la versión taquigráfica de la sesión pasada, se hace referencia a supuestas pérdidas que acarrearía esta modalidad tarifaria. Acá es donde hemos tenido la diferencia de enfoque más importante en el seno del Directorio desde el punto de vista pragmático porque, en lo personal, estimo que estas pérdidas están mal calculadas, porque se hacen sobre ganancias que son ilusorias, es decir que se contabilizan pero que no son tales. El endeudamiento de las Intendencias es endémico. Al cierre del año pasado, el atraso promedio de las Intendencias era del 17% o del 18%, y digo promedio. El señor Presidente de UTE decía que hay cuatro de ellas que están al día y otras que están casi al día. Si hay algunas que están al día y el promedio está dando ese porcentaje, quiere decir que algunas hace años que prácticamente no pagan. Entonces ahí tenemos un problema que no podemos soslayar; no le podemos seguir aplicando la receta fría que, hasta ahora, es obvio que no ha dado resultado; tenemos que buscar alguna alternativa.

Se dice que esa pérdida sería del orden de los US$ 6:000.000, pero ¿cuál es la cobrabilidad real de lo que se factura por alumbrado público, que son unos US$ 14:000.000? También lo decía el Gerente Comercial: a grosso modo el 50%; se decía que las que están al día son el 53%. Quiere decir que estamos por lo menos compensando una cosa con otra y mejorando bastante el clima.

El año pasado, cuando el Congreso de Intendentes y su Mesa -o una delegación; no recuerdo bien- vino al Directorio, nos propuso una fórmula que era ajustar esta tarifa, no para que fueran considerados grandes consumidores -porque ahí hay un problema semántico-, sino para que le cobráramos lo mismo que a los grandes consumidores, dicho en términos vulgares. Eso suponía que, voluntariamente, todos entraban en el mecanismo de la Ley Nº 17.243, es decir, que UTE pasaba a cobrar esa tasa de alumbrado, que todos entraban en programas de racionalización y ahorro de energía y que UTE empezaba con un flujo de caja un poco más positivo a cobrar. Lo que ha ocurrido es que los atrasados siguieron atrasados y otros que estaban dudosos se atrasaron, con la excepción de Maldonado y San José, que hicieron refinanciaciones breves y se pusieron al día.

Pero habría que ver otros aspectos. Me parece que estando no solo la gente de tarifas sino también gente que tiene responsabilidad más amplia en la empresa, nos podrían dar una óptica más global. Nosotros facturamos, no cobramos y, sin embargo, vertemos tributos sobre eso que facturamos. Quiere decir que UTE está perdiendo no solo por proveer energía que no cobra, sino por haber facturado, por ejemplo, un IVA y trasladarlo al Poder Ejecutivo, que tampoco cobró.

Es más: la UTE ha tenido un desfase de su programa financiero y ha debido acudir a un endeudamiento comercial, con la banca comercial, del orden de los US$ 10:000.000. Como todos sabemos, es un endeudamiento que tiene tasas de interés importantes, por más que tengan una pequeña bonificación en función de la credibilidad y de la seguridad de cobro que ofrezca UTE. Además, son plazos breves que hay que ir amortizando. ¿Cuánto costó eso? ¿No hay que poner eso en el balance?

Finalmente, si pudiéramos solucionar este asunto del alumbrado público, lo que tendríamos como ventaja adicional es que podríamos satisfacer una demanda insatisfecha.

Los señores Diputados tendrán, igual que nosotros, el clamor de los diferentes barrios que nos piden alumbrado público en lugares donde no se puede proveer porque las Intendencias están en mora. Y, aún así, en un año como el 2002, en que la demanda global cayó un 4%, el alumbrado público fue el único concepto que subió significativamente un 8%. Quiere decir que si UTE estuviera en condiciones de gestionar adecuadamente, en coordinación con las Intendencias, el alumbrado público, tendría una boca de venta que muy bien le vendría en este momento para mejorar sus ingresos con una cobranza relativamente garantizada.

De modo que desde mi óptica, por razones económicas, por razones jurídicas y, me animo a decir -sin ánimo de hacer instrucción en una profesión que no me corresponde-, hasta por razones técnicas, diría que hay que buscar una solución. Para que se comprenda también la lealtad de mi planteo, no sé si la mejor vía es la de una ley que diga cómo tiene que ser la tarifa o cuál tiene que ser aproximadamente su monto. En todo caso, hay un elemento que no se manejó acá y es que alguien podría decir que esta iniciativa es inconstitucional porque, en todo caso, el Ente Autónomo UTE más el Poder Ejecutivo son los que tienen que definir ese aspecto. Yo estoy totalmente a favor del espíritu del proyecto.

Desde el punto de vista político e institucional digo que nosotros -cuando digo nosotros me refiero a los Directores, a los señores Diputados y a los Intendentes- integramos órganos de Gobierno y, por lo tanto, tenemos la obligación de buscar entendimientos. La gente tiene demasiados problemas como para que nosotros no sepamos, a nivel de los órganos que integramos, encontrar las articulaciones del caso.

Tenemos un instrumento jurídico -yo no estaba entonces en el Directorio de UTE- que UTE propició en su momento, que es la Ley de Urgencia Nº 17.243, que es la que señala el camino. Supongo que los señores legisladores que entonces la votaron habrán quedado muy ilusionados de que ese camino iba a allanar muchas dificultades; los otros habrán anticipado los problemas que se venían. Pero yo no me veo -al contrario de lo que dice el señor Presidente- cortando los servicios municipales, no solo por la razón del interés de las distintas comunidades locales sino hasta por razones de seguridad pública y otras tantas.

El señor Presidente de UTE tiene más de un período en la Administración y ha tenido más tiempo que yo para pensar en la conveniencia del corte o no, pero yo no estaría en condiciones de acompañar una medida de esas sin ver estas otras alternativas.

Quería compartir estas reflexiones, no con ánimo de polemizar con alguien sino para proveer de elementos de juicio que puedan completar el panorama para que quien vaya a resolver tenga la más amplia posibilidad de optar.

SEÑOR SCAGLIA.- No vamos a hacer aquí una sesión de Directorio ni a polemizar los Directores de UTE; simplemente voy a tomar aquellos puntos en los que coincidimos con el Director Gabito.

Hay que buscar una solución; yo dije que tenemos que buscarla, pero si no hacemos los esfuerzos -eso ha ocurrido en el Directorio; lógicamente, los Intendentes se reúnen con los Directores y se van alargando los plazos- y si no damos determinadas señales para encontrarla rápidamente, se sigue dilatando en el tiempo. También coincidimos en eso y en la obligación que todos tenemos de llegar a un entendimiento. Estamos a

favor del diálogo, tratando de buscar soluciones permanentemente, pero cuando los plazos se estiran tanto, hay momentos en que hay que decir que se debe tomar una decisión.

El señor Presidente y los señores legisladores me sabrán disculpar, inclusive cuando hoy interrumpí al economista Burgueño. Tanto el Gerente Comercial como el Gerente del Interior, señor Aliverti, como el Gerente del Área Jurídica y el Gerente General -no sé si el economista Burgueño quiere hablar sobre algo puntual- me han pedido hacer uso de la palabra para exponer sobre estos temas que ha tratado el Director Gabito. Pediría a la Mesa que les diera la palabra con el fin de contestar técnicamente determinados ítems.

Reitero que si los uruguayos no nos damos cuenta de que estas empresas las tenemos que manejar como tales y no como entes autónomos políticos, hay que venderlas ahora. Lo digo yo, que no soy privatista en absoluto. Esta es una gran empresa que está soportando muy bien las grandes tormentas que soporta el país y la región, pero cada uno no puede venir a pedir algo de la empresa porque no lo resiste. Si no cambiamos la mentalidad y la visión y nos manejamos como tal, las empresas no van a poder existir en un futuro. Y se los dice UTE que, salvo estos grandes temas que planteamos hoy -y que planteamos primero, porque consideramos que son los más importantes-, no lo puede hacer.

Voy a dar un ejemplo en grandes números. UTE tenía una facturación en el año 2000 del orden de los US$ 850:000.000. En 1999 ajustamos tarifas; bajamos entre un 6% y un 13% con ahorro de gastos; por lo tanto, fueron bajando los ingresos -los de 2000 fueron inferiores a los de 1999 y estos, a su vez, inferiores a los de 1998-, pero mejoraba la eficiencia de la empresa y ello se volcaba a la gente como consumidora de energía eléctrica.

En 2001, año en que no hubo crecimiento de consumo, sino que fue similar al de 2000 -además tuvimos un descenso porque también bajamos tarifas en 2000; una parte fue destinada al doble horario de la tarifa de alumbrado público-, tuvimos un ingreso aproximado de US$ 750:000.000. Reitero: año 2001.

En 2002, el ingreso fue del orden de los US$ 560:000.000 con motivo de la devaluación, que fue a la mitad del año.

En 2003, vamos a estar en el entorno de los US$ 400:000.000 o un poco más.

Ustedes dirán que todos cobramos en pesos -es verdad-, pero este es un servicio esencial, y el 55% de los costos de los insumos de esta empresa son en dólares. Uno es el pasivo financiero de UTE -estamos haciendo las gestiones ante el Gobierno, a pesar de que es algo que se dificulta-, que hace diez año era de US$ 1.400:000.000 y hoy es de US$ 400:000.000, US$ 450:000.000 contra US$ 1.430:000.000. Entre capital e intereses hemos venido pagando, y pagamos, entre US$ 130:000.000 y US$ 135:000.000 por año.

Económicamente, la empresa está bien, pero ¿cuál va a ser su situación financiera? El doctor Gabito decía que por el año pasado tendría un crédito de US$ 10:000.000. Créditos tienen todas las empresas para funcionar. Este año, el crédito que va a tener que conseguir UTE, haciendo nuevos ajustes tarifarios, va a ser del orden de los US$ 50:000.000 -y por suerte tenemos los contratos de energía que hoy mencionamos- porque nuestro pasivo lo seguimos pagando en dólares y nuestros ingresos bajaron a la mitad en dólares. Entonces, estas empresas, que son servicios públicos esenciales, son miradas con determinado cariz político. A nadie le gusta hacer un ajuste tarifario, y menos siendo el Presidente de la compañía, que es como la pienso. El doctor Gabito ha votado todos los ajustes en forma negativa. Está bien; era su posición. Los ajustes fueron de un 30%, mientras que la devaluación que tuvimos fue de un 85% o de un 90%

Pero me pregunto cuánto hubiera significado en los ingresos de UTE de este año no hacer los ajustes del año pasado. Fácil: un 30% de 400 es 120. ¿De dónde salían? Si conseguimos US$ 50:000.000 en un país con muy difícil obtención de crédito, en que lo buscamos permanentemente en la Presidencia, ¿cómo se hacía para conseguir US$ 120:000.000 más?

Los puntos que plantean los señores Intendentes son lógicos y tienen fines sociales: alumbrado público gratis, que se consideren como grandes consumidores todas las conexiones de las Intendencias. Pero no es lo mismo una empresa individual, que si se funde, es una lástima para el país, sus dueños y sus empleados, que una empresa que va a afectar a todo el país. Quisiera saber qué habría ocurrido si no se hubieran hecho los ajustes -lo que nos dolió mucho-, UTE estuviera en "default" y no pagara sueldos ni nada. Y hay que tener en cuenta que este año no paga nada a Rentas Generales por versión de resultados porque lo negoció este Directorio.

Entonces, tenemos que ser muy cuidadosos respecto a cómo se manejan las empresas, si las queremos manejar como tales, en forma eficiente, o como a los viejos Entes. Indudablemente, ese no es mi perfil. Respecto al planteo de los Intendentes, digo que por supuesto hay que buscar soluciones. La ley no fue propuesta por UTE; el articulado no fue en absoluto el propuesto por UTE. Nosotros proponíamos hacer la cobranza directamente; de esa manera se habría solucionado la mayor parte del problema porque al tener una mayor cobrabilidad, bajaba. Ahí, buscando soluciones, salió una norma que no nos da esa potestad porque tienen que estar de acuerdo la Intendencia y la Junta. Eso no fue una solución, salvo en aquellos casos en que firmamos.

Pero la discusión que tenemos que tener los uruguayos es si manejamos las empresas con criterio empresarial o a la vieja usanza.

SEÑOR MOLINELLI.- En oportunidad del tratamiento de este proyecto de ley, la Comisión recibió a técnicos y Gerentes del organismo y a fin del año pasado y, ahora, nos parece muy importante que nos haya visitado el "staff" gerencial junto con integrantes del Directorio y el señor Presidente. También recibimos al Congreso de Intendentes y, en particular, a la Intendencia de Paysandú, que realizó una exposición.

Queremos dividir el tema en dos partes. Una tiene que ver con las tarifas que se aplicarían en el futuro, a lo cual se refiere el proyecto de ley. La otra es el endeudamiento de las Intendencias y cómo ir encontrando soluciones. Si bien esto no es materia de esta Comisión ni del Poder Legislativo, recibimos planteos en ese sentido y por eso queremos consultar al respecto.

Sin lugar a dudas, en cuanto a las tarifas entendemos que primero habría que ver si es posible y conveniente establecerlas a través de una ley. Nosotros pensamos que no es conveniente, pero queremos tener la opinión del organismo respecto al punto de vista legal.

En segundo lugar, somos partidarios de que los subsidios sean abiertos y no encubiertos. Si hay que hacer una obra social, estamos de acuerdo. El alumbrado público tiene una gran finalidad social, pero que se subsidie abiertamente por parte de quien le corresponda hacerlo. Pero si estamos hablando de un organismo que queremos que sea eficiente, para poder defenderlo como empresa, como empresa del Estado, como ente autónomo industrial, sin lugar a dudas, tenemos que defender su eficiencia y tiene que haber ciertas normas con las cuales tiene que manejarse. Cuando hay un objetivo social, el servicio tiene que estar abiertamente subsidiado, a través de una tarifa que se pagará entre todos, porque lo que se subsidia se paga a través de una tarifa que pagamos todos, ya sean los particulares, las industrias o quienes reciben el servicio. Si se quiere que la tarifa tenga un costo menor, seguramente, eso será absorbido por quienes pagan la tarifa en otra etapa. Entonces, se deberá tomar la decisión de que paguen quienes reciben el servicio. Y si se quiere subsidiar con un fin social, se lo deberá hacer, inclusive, por fuera del organismo. Creo que en un momento de dificultades, como el que estamos atravesando, es importante dejar las cuentas muy claras.

Por eso, entendemos que inclusive las Intendencias tienen que ser eficientes. Las normas tienen que ayudar a que quien usa un servicio lo haga eficientemente. Si realmente hay un costo muy subsidiado, por más que tenga un objetivo social, también socialmente debe utilizarse de forma eficiente. Todos esos aspectos están enrabados. Para nosotros es importante que las Intendencias utilicen eficientemente el servicio. Creemos que para ello son importantes las mejoras que se puedan haber hecho a fin de tener una tarifa que les permita manejar más eficientemente el servicio. Creo que sobre eso nos estaba ilustrando el economista Burgueño, quien llegó hasta la tercera modalidad tarifaria para el alumbrado público y le faltó hablar de la cuarta. Pensamos que es importante avanzar en ese tema.

No creemos que deba regalarse el servicio, como se dijo aquí; entendemos que ello es imposible. Pero sí nos parece que se debe propiciar que haya un uso eficiente del servicio por parte de quien lo recibe, en este caso, las Intendencias.

De manera que con respecto a las tarifas, nos gustaría conocer los análisis que ha hecho la empresa desde el punto de vista legal. Desde el punto de vista de la mejora de tarifas a efectos de hacer un uso más eficiente, nos gustaría saber cómo se ha avanzado con respecto a estas cuatro tarifas y qué posibilidades habría de buscar otro avance al respecto.

También quisiera saber qué Intendencias están utilizando estas mejoras, estas modalidades de servicio que hacen más eficiente su medición y su utilización, ya sea la tarifa de alumbrado público de doble horario o bien alguna otra que permita un uso más adecuado del alumbrado público también por parte de las Intendencias, a fin de ser mucho más eficientes con respecto a ese gasto.

Por otra parte, nosotros no creemos que el endeudamiento de las Intendencias sea endémico, porque durante mucho tiempo la mayoría de ellas ha cumplido. Muchos de los atrasos se produjeron a partir del año 2000. El atraso mayor de la Intendencia Municipal de Paysandú fue a partir del año 2000; anteriormente, no se había atrasado. Las Intendencias tienen que asumir este costo como lo hace una empresa privada o una familia. Reitero que no creemos que se trate de un endeudamiento endémico. Algunas Intendencias han tenido más problemas que otras, pero han tratado de solucionarlos.

De manera que, con respecto al endeudamiento, si bien vemos que hay buena voluntad -así lo han manifestado los Directores del organismo y la mayoría de las Intendencias-, nos gustaría conocer la situación de cada una de las Intendencias, así como en qué se ha avanzado -lo importante es avanzar en la solución a este endeudamiento, lo que tenemos entendido que ha sucedido- y cuáles son las que tienen mayores dificultades para llegar a un acuerdo.

Entendemos que el avance hacia una solución con respecto al endeudamiento anterior no se puede atar a las tarifas futuras. Nos parece que no tiene sentido no buscar una solución al endeudamiento anterior -sin lugar a dudas, debe ser flexible- si no se resuelve el problema futuro de las tarifas. Sin duda, las obligaciones futuras de cada Municipio se van a sumar a las anteriores, pero son dos cuestiones que deben separarse. Nos gustaría saber si hay algunos casos en particular en los que, tratando de lograr una negociación, se haya relacionado los dos temas, es decir la deuda anterior y las tarifas futuras.

SEÑOR LACALLE POU.- Agradezco a la Comisión que me permita hacer uso de la palabra a pesar de no ser uno de sus miembros. No pensaba hacerlo, pero uno viene del departamento por el cual trabaja, ve la situación y luego escucha al Directorio de UTE, y no sabe si la realidad es la que aquí se describe o la de afuera. Me parece que se está hablando de temas distintos y no se está atacando el problema principal.

El señor Presidente de UTE, escribano Scaglia, se sonreía ante declaraciones de algunos Intendentes. Puede ser que causen risa, pero a mí me dan ganas de sonreír cuando se habla de UTE como compañía. Muchas veces, cuando se habla en términos de números, de economías, de superávit, de activos y de pasivos, me pregunto qué dirían los accionistas de esta compañía, si así lo fuera.

Hoy estamos hablando de un proyecto de ley, a mi entender, de extrema justicia. Pero hemos escuchado a algunos Gerentes y técnicos de UTE, así como a su propio Presidente -que ha hecho más énfasis en este aspecto-, quienes sugieren que existen ciertos inconvenientes y que el día de mañana todos podríamos lamentar que la UTE se funda; más o menos, esos fueron los términos empleados.

Yo, accionista obligado de esta empresa, digo que UTE está muy lejos de fundirse. UTE todavía puede hacer muchas cosas para sacar esa capa de grasa o lo accesorio que tiene el organismo y que estoy seguro que ningún accionista aceptaría alegremente si pudiera expresarlo en una asamblea; el Director Gabito así lo establecía.

Sin ir al proyecto en concreto, sin ser un conocedor técnico de la energía eléctrica ni las demás energías, entiendo que nosotros debemos hacer un esfuerzo. En Semana Santa escuché al señor Presidente de UTE hablando sobre el hurto o lo que no cobra la UTE, que se aproximaba a un 35%, si no entendí mal. Decía que de ese 35%, solo un 3% correspondía a la gente de los asentamientos que estaba colgada. Entonces, de allí surge que está faltando un control sobre gente que puede pagar, que cambia el contador o que está colgado y que realmente podría aportar a esta empresa.

Con respecto al alumbrado público, en la Junta Departamental de Canelones se dio un arduo debate -el Presidente conoce de cerca esa situación- en el que nuestro sector, el Herrerismo, se opuso a la idea inicial de la Intendencia, pero presentó un proyecto de ordenanza alternativo en el sentido a que aspiraba la UTE. Pero hoy hay ciudadanos de todo el departamento de Canelones que con la contribución inmobiliaria pagan tarifa por alumbrado público, aunque la mayoría de esa gente no lo recibe, nunca lo vio ni sabe lo que es.

Entonces, nosotros decimos que si UTE cobra la energía eléctrica, que la cobre. Está bien; pero que exija ciertos parámetros. El otro día, en el kilómetro 30 de la Ruta 5, a mano izquierda, tuvimos que llevar tres focos que UTE no pone porque la Intendencia le debe dinero. Y esa gente está pagando tasa de alumbrado público.

Entonces, nos parece que se puede avanzar directamente en lo que es la prestación del servicio y en la reducción de la tarifa. Tengo la sensación de que hay que intentar achicar esa grasa que, como decíamos al principio, ningún accionista compulsivo de esta empresa lo aceptaría.

Me atreví a hacer uso de la palabra, porque creo que el fin de UTE es el de prestar el servicio eléctrico y no ser una gran compañía. Acá no estamos en IBM ni en Microsoft. El fin último de UTE es poder cumplir con lo que expresa su Carta Orgánica. De ahí en más, son todas tareas accesorias que dependerán de la utilidad y del momento en que se puedan prestar.

SEÑOR SCAGLIA.- Pediría que el doctor Alem haga referencia a la pregunta del señor Diputado Molinelli sobre el marco legal.

SEÑOR ALEM.- En la oportunidad anterior ya habíamos hablado sobre el marco legal. Sin embargo, el tiempo transcurrido nos ha permitido profundizar un poco el estudio. Comparto totalmente lo que ha dicho el Director Gabito en cuanto a que esta norma tiene visos de inconstitucionalidad. Acierta Gabito en eso; yo simplemente voy a reafirmar lo que ha dicho, aclarando que hay tres elementos que a mi juicio son afectados. Hay un problema de competencia, un problema de igualdad y un problema de especialización.

En cuanto a las competencias, el tema es quién fija las tarifas. La Constitución no lo dice expresamente, pero por una interpretación analógica sistemática del artículo 51, concluimos que debe ser el Poder Ejecutivo, lo cual ha sido confirmado pacíficamente por todas las normas aprobadas tanto en el período dictatorial como en períodos democráticos. No me refiero solamente al Decreto-Ley Nacional de Electricidad sino a la Ley de Marco Regulatorio que, en su Capítulo IV, hace referencia concretamente al régimen tarifario. El artículo 15 dice: "El Poder Ejecutivo, en la forma prevista en el artículo 14 (...), podrá fijar tarifas máximas (...)". El artículo 18 dice: "Las tarifas aplicables para la venta de energía eléctrica a terceros por los distribuidores (...) serán fijadas por el Poder Ejecutivo". Alguien me podrá decir: "Bueno, es una ley modificada por otra". Pero eso surge de un principio constitucional que lo inferimos en el artículo 51.

El tema de la especialización ha sido una creación doctrinaria, y sobre el tema hay magistrales trabajos de Enrique Sayagués Laso. En la Constitución no se toca en forma concreta pero sí se infiere también en el artículo 242. Dado lo avanzado de la hora, no lo voy a leer, pero también hay un trabajo del doctor Horacio Cassinelli Muñoz en su obra "Derecho Público" del año 1999, páginas 260 y 261, que es concreto sobre el tema.

Y está el tema de la igualdad. No estamos autorizados -tampoco los legisladores- a establecer diferencias entre los sujetos. Si hablamos de la Intendencia, para no violar la igualdad, deberíamos hablar también de los Ministerios de Salud Pública, de Defensa y del Interior, que son todas situaciones iguales a las de las Intendencias. Allí, el principio de igualdad también sería violado.

Traigo esto a la memoria porque el señor Diputado proponente de esta modificación ya detectó el problema. Al final de la exposición de motivos dice: "Esta modificación no afecta el concepto establecido en el artículo 15 de la ley citada" -se refería al Decreto Ley Nacional de Electricidad- "que establece que no debe ser tenida en cuenta para la determinación de la tarifa el carácter social o jurídico del suscriptor, ya que lo que se plantea es asimilar a los Gobiernos Departamentales a los grandes consumidores, en el sentido de aplicarles la misma tarifa, aunque no incluyéndolos dentro de dicha categoría".

Si vamos al artículo 15 de la ley, dice que para fijar la tarifa no se puede tomar en cuenta el aspecto social de la misma. No voy a discutir si es o no es justo; digo lo que dice la ley. Y si vemos lo que han dicho los Intendentes y lo que se ha dicho acá, estaríamos hablando de una nueva tarifa basándonos en el aspecto social que determina. Entonces, ahí estamos cayendo en una contradicción enorme del tema que no se soluciona solo con esto, sino que requiere una modificación legislativa muchísimo mayor, porque estamos tocando el artículo 15. Y si bien dice que no se les incluye en esa categoría, se les aplica la misma tarifa, y para mí es un

juego de palabras. Se les está aplicando la tarifa de gran consumidor por lo cual, reafirmando lo que he expuesto anteriormente, no sería posible realizarlo por ley.

Si me disculpan, quiero hacer una brevísima referencia a otras cosas que se han dicho acá. El señor Diputado Lacalle Pou ha dicho correctamente que las Intendencias están cobrando y en algunos casos no prestando el servicio. Yo lo entiendo.

(Interrupción del señor Representante Lacalle Pou)

En algunos casos y en otros no.

(Interrupción del señor Representante Lacalle Pou)

Pero, entonces, las Intendencias están cobrando y ese dinero ni siquiera es vertido a cuenta de las deudas que se generan con la empresa, en la cual todos somos accionistas. Ese es un tema que habrá que analizar. En una buena parte, ya no es solamente el crédito que tienen sino lo que se cobran y no me vierten. Aquí hay varios abogados, y bien sabemos que se podría consignar a cuenta. No hace falta ni que lo consignen; si lo entregan, lo agarramos sin ningún problema.

En cuanto a los robos, la lucha de UTE es grandísima. En el acta del 11 de abril quedó constancia de que habíamos logrado que se procesara a un empresario que terminó pagando una multa cercana a $ 400.000. Ha sido muchísimo lo que se persigue. Pongo el ejemplo de un empresario para que se termine con el concepto de que seguimos a los que tienen menos ingresos. No; para tener moral, para poder corregir a todo el mundo, seguimos primero a los que más tienen. Ha habido una cantidad de procesados y podemos hacer llegar la nómina a esta Comisión. Son muchísimos los juicios ejecutivos y hemos llegado hasta el remate. En algunos casos hemos parado el proceso, porque se ha negociado. Pero tenemos una política agresiva. Inclusive, empresas privadas de América nos han pedido documentación de lo que hacemos y estamos enviando todo el material porque los problemas son comunes y no son exclusividad nuestra.

SEÑOR SCAGLIA.- El porcentaje de hurto de energía no es un 35%. El hurto de energía son las pérdidas no técnicas y está en el orden del 8%, de los cuales un 5% es en el resto del país y un 3% es en asentamientos. Como recordarán, desde que asumimos en UTE dijimos que teníamos que terminar con esas prácticas deshonestas de que lo que unos hurtan, los otros lo pagan. Porque aquí no se hablaba del hurto. Venimos trabajando en ese sentido y hemos presionado muchísimo al respecto. Inclusive, varios importantes empresarios fueron procesados -ese es un reconocimiento que se debe hacer a técnicos y al área jurídica- y se logró sensibilizar a fiscales y a jueces en esta materia.

SEÑOR ALEM.- Además, tenemos varios funcionarios destituidos por este tipo de actos; creo que en ese sentido, UTE bate el récord, lo cual no nos alegra: quisiéramos no tener ningún destituido por ese motivo, pero a veces los remedios que se deben aplicar duelen.

Y es cierto: todos los funcionarios de UTE, los que estamos aquí presentes, pero también los porteros, los limpiadores y todos los demás, desde la época del restablecimiento democrático tenemos 200 kilovatios. Es decir que tenemos lo mismo que cantidad de empresas privadas, cuando a sus funcionarios les retribuyen con el producto de su venta, porque a algunos les venden la bebida más barata, otros reciben entregas a cuenta de sueldo, etcétera. Digo con orgullo que eso está recogido en el último y excepcional convenio laboral que UTE aprobó y firmó en 1993 en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, con el entonces Ministro, doctor Álvaro Carbone, y no es el único punto que comprende. También abarca aspectos como las guardias gremiales, el mantenimiento de servicios, etcétera. Se trata de un convenio laboral que es utilizado en la Universidad de la República, en la Universidad Católica y en la Universidad de Montevideo como ejemplo de lo que deben ser las relaciones laborales entre una empresa y su sindicato, porque el gremio hizo muchas concesiones.

Creo que esta es una forma de retribución que está bien y que es usada por infinidad de empresas privadas; nosotros apostamos a la eficiencia. Es así: queremos ser los mejores, lo lograremos o no; quizás para muchos no lo podremos hacer. Pero las herramientas más modernas de gestión, como por ejemplo el pago por productividad -que, como lo indica su nombre, se otorga si se obtienen resultados- también es fruto de ese

convenio de 1993. Son muchísimos los privados que tratan de utilizarlo y de copiarlo, y yo lo reivindico, porque estoy orgulloso hasta del año en que se aprobó.

SEÑOR MARGENAT.- Había anotado algunas apreciaciones de los señores Diputados y también de nuestro Director Gabito pero digo que, sinceramente, me cuesta dar respuestas en este ámbito. Creo que quizás estas son cuestiones para conversar en otro lugar. Aquí hay muchos detalles, pero hay un tema global: la disposición que en forma permanente ha tenido esta Gerencia Comercial -porque hay un tema comercial importante-, para atender el problema de las Intendencias. Se han tirado sobre la mesa de nuestro Gerente General y de nuestro Directorio acciones de índole gerencial, inclusive desde nuestra propia unidad, con miles de posibilidades para alcanzar acuerdos. Y más allá de lo que hoy se está planteando acá, ha habido avances importantes que, inclusive, superan los números que se recogían del acta anterior. Hoy nuestros números indican que hay un lote de Intendencias, que representan un 23% de la facturación, que están endeudadas con la empresa, pero hemos venido conversando en forma permanente con ellas. Inclusive, creo que contestamos en forma afirmativa ciertas inquietudes vertidas en el Congreso de Intendentes y seguramente habrá acuerdo sobre algunas de ellas.

Con respecto al tema puntual referido a algunos aspectos del pliego tarifario, pediría al economista Burgueño que los precisara; y después, el contador Aliverti, que es el Gerente Comercial del interior del país, que es donde está el centro de las deudas que tenemos, va a aclarar algunos puntos sobre cuál es el panorama actual que me parece que hasta ahora no se dijo y es importante remarcarlo.

SEÑOR BURGUEÑO.- Voy a tratar de ser sintético y tomar lo que han dicho los señores Diputados y el señor Director Gabito.

En primer lugar, creo que el pliego tarifario que rige actualmente corresponde a las modalidades de consumo y que, de aprobarse el artículo que se plantea, en términos técnicos se estaría mandando a la empresa a que tenga que cobrar igual por dos bienes o dos productos, cuando uno vale 10 y el otro 5. En ese sentido, creo que es una mala solución desde el punto de vista tarifario y también desde el punto de vista social, cuando hay mecanismos que se han mencionado, como el subsidio, que no varían las tarifas y que cumplen la misma función.

En segundo término, quisiera dejar la constancia de que a pesar de los números que se han dado sobre el 2 de abril, tenemos estudios y alternativas que estamos dispuestos -es nuestra obligación- a proporcionar. Hay una gran cantidad de cálculos -ahí no hay dos versiones- que pueden aclararse.

Refiriéndose a lo que pasaba al 2 de abril, un señor Diputado decía que había que ver el promedio que tenía la tarifa de alumbrado público y si se trataba de 12 horas. Nosotros tenemos todo los estudios de la misma fuente que se indica, que es Meteorología, y el promedio no da 12 horas, sino 11 horas con 53 minutos. Reitero que esas informaciones no son de UTE, sino de Meteorología. Inclusive, la tarifa debería tomar más que eso, porque las células eléctricas no prenden y apagan exactamente en el momento de salida y de ocultamiento del sol. Acá se decía -en este sentido la ley podrá tener muchos problemas- que la situación depende de cómo se den los números. La tarifa de alumbrado público, en algunos casos, va a resultar más barata que la de los grandes consumidores, porque esta última tiene un cargo fijo de $ 4.600. Si el artículo se aprobara tal como está redactado, las facturas de determinados suministros de la Intendencia serán mayores. Entonces, debería haber algún aditivo que hablara de la tarifa del alumbrado público, pero no tal precio de la tarifa. Creo que aquí hay un tema de números, y estamos a disposición de los señores Diputados para estudiarlo.

Las características fundamentales del gran consumidor -por lo cual reafirmo lo que dije- es una modalidad de consumo más económica que la del alumbrado público, fundamentalmente, porque se concentra en un punto de la red una gran potencia y un gran consumo. Además, al tratarse de un gran consumo, la intensidad de red que exige ese suministro es mucho menor. El Director Gabito preguntaba por qué el economista Burgueño decía que el alumbrado público es más caro si, en realidad, hay tres horas en la punta, lo que es muy poco. Esas 3 horas, de las 12 que el alumbrado está prendido en promedio, representan el 25% del consumo en la punta. En tanto, los clientes que tienen tarifa de grandes consumidores tienen un 10% o un 11% en la punta. Pero además, la tarifa del alumbrado público es mucho más cara porque funciona como una potencia que

tiene que mantenerse durante todo el tiempo en todos los suministros, o sea, todas las bombas de luz que están prendidas en el mismo momento. Por su parte, los clientes que son grandes consumidores tienen un prendido y apagado que determinan que como categoría resulte mucho más barato.

Por otra parte, si el cambio legal se refiere al Municipio y no al alumbrado público, uno tendría que estudiar cada suministro, y determinar si se trata de una modalidad de consumo residencial -que, efectivamente, es una modalidad; están los estudios, más allá de que el nombre no sea bueno- o de otro tipo. Tendría que ver si el titular es una Intendencia; así la tarifa sería una y si el titular es otro cliente, la tarifa sería otra. Eso implicaría que los otros clientes preguntaran: "¿Por qué, si tenemos el mismo costo, la tarifa para mí es una y para otro, es otra?" Lo que está planteado como aditivo a la ley está implicando eso. Lo mismo sucedería con la modalidad de consumo general y con otras.

SEÑOR SCAGLIA.- Quiero decir un simple ejemplo que se nos da a diario. ¿Qué pasaría con los medianos consumidores, por ejemplo, La Pasiva, Mc Donald´s, todos esos negocios que tienen locales en todo el país? Todos serían grandes consumidores. O ¿qué pasaría si se juntan los vecinos de una manzana y dicen que quieren ser grandes consumidores?

Con respecto a las deudas de las Intendencias y los convenios realizados hasta el momento, le pediría al señor Aliverti que les informe.

SEÑOR ALIVERTI.- La pregunta del señor Diputado Molinelli es muy amplia y podría dar mucha información, pero voy a tratar de resumirla de la siguiente manera. Hoy, hay dos grupos de Intendencias: aquellas con las que hemos llegado a convenios por distintas alternativas o modalidades y aquellas con las cuales no hemos podido llegar a acuerdos. No obstante, se ha negociado con todas las Intendencias.

Lo importante, primero, es tener en consideración que dentro de las deudas de las Intendencias, tomando la media de todas las Intendencias del interior, tenemos que el 77% de la facturación corresponde a alumbrado público y el 23% corresponde a servicios eléctricos. Esto es una primera definición de lo que normalmente consideramos como la deuda global y que en su totalidad se vincula principalmente al alumbrado público. Esa es la media y, por supuesto, hay variaciones entre una y otra.

También -voy a ser reiterativo y para aquel que es cabalista los números le van a venir bien-, cuando hablamos de cuánto es la deuda, considerando la facturación de las Intendencias, debo decir que el 77% de la facturación de las Intendencias es facturado -valga la redundancia- a Intendencias que acordaron con UTE no solo la deuda sino la modalidad de pago de sus consumos actuales, y que el 23% de la facturación de las Intendencias corresponde a Intendencias que no acordaron con UTE, y por lo tanto actualmente no están pagando.

Además, las Intendencias con convenio, tomando en cuenta el tipo de cambio de la fecha en que cada factura pendiente de cobro vence, tienen una deuda de US$ 20:000.000. Si consideramos la deuda de las Intendencias que aún no han firmado convenio de pago para sus deudas anteriores, estamos en el entorno de los US$ 30:000.000. Aclaramos que esto es con los criterios de negociación que hace un rato mencionaba el Presidente, que es la conversión del tipo de cambio a $ 17, etcétera.

¿Qué ha hecho UTE en cuanto a las gestiones? Ha ofrecido múltiples tipos de alternativas. Cuando nos hemos sentado a negociar con las Intendencias mostramos un abanico de alternativas. Hemos hablado de reconocimiento de deuda, convenios de pago; retomamos convenios. Hemos venido haciendo convenios con distintas Intendencias en diferentes momentos y eso nos ha permitido ir llevando una situación de regularidad.

Por otro lado, en el año 1995 hemos ofrecido a todas las Intendencias un proyecto de mejora de su gestión de recaudación, de las cuales dos se han acogido a él: la Intendencia Municipal de Montevideo, en primer lugar, y luego la Intendencia Municipal de Canelones, en donde en este momento se está llevando adelante el proyecto Mega.

En cuanto al año 2002, ofrecimos a todas las Intendencias la posibilidad de que en forma gratuita, o sea, sin costo de gestión para las Intendencias y sin costo para los contribuyentes, se pudiera cobrar a través de la

factura de UTE la tasa de alumbrado público que fija la Intendencia y requiere el consentimiento, por supuesto, de la Junta Departamental. Por esa vía hemos acordado con cuatro Intendencias dicho cobro: Artigas, Río Negro, Salto y Treinta y Tres. Esto ha permitido a las Intendencias, de acuerdo con lo que ha fijado cada Junta Departamental, no solo la posibilidad del pago de su factura a UTE, sino que en los casos en que la Junta aprobó una tasa que es suficiente para cubrir todo el costo del alumbrado público, hay Intendencias que se han beneficiado con que UTE les haya reintegrado -como estaba pactado- el excedente de lo que cobrábamos nosotros, con una cobrabilidad muy distinta a la de ellos; hablamos del 95%, cuando hay Intendencias que están en el entorno de una cobrabilidad del 30%.

Esas Intendencias -el caso de Artigas y Río Negro- han recibido ese excedente, que les ha permitido hacer ampliaciones al sistema, que era el objetivo por el cual las Juntas habían autorizado la tasa.

Independientemente de lo que estoy mencionando, de las ocho Intendencias que estamos hablando que mantienen situación de adeudo, en seis de ellas se ha conversado para llegar al cobro de la tasa a través de UTE. O sea que algunas no lo han podido hacer porque no se lo ha aprobado la respectiva Junta Departamental, con el criterio de lo que podía significar para el contribuyente. No obstante, la tasa de alumbrado público se sacaba de la contribución inmobiliaria. Estas fueron consideraciones de las Juntas. En ese caso, son las Intendencias de Cerro Largo, Tacuarembó, Flores y Colonia y, en particular, Canelones, haciendo alusión a la otra consulta a la que se refería el señor Diputado Lacalle Pou. Precisamente como no fue aprobado, no va en la factura de UTE el cobro de la tasa de alumbrado público. Si bien el proyecto Mega se implantó, no hay una gestión del multiservicio a través de ningún documento emitido como consecuencia del proyecto, sino que es próximo. Quiere decir que estaría desvinculado.

SEÑOR LACALLE POU.- Yo dije que iba en la contribución inmobiliaria. No hice otra referencia.

SEÑOR ALIVERTI.- Perdón, lo que sucede es que cuando hizo la mención, entendimos que había estado vinculado a la facturación conjunta.

También esta modalidad de cobro fue manejada con la Intendencia Municipal de Paysandú, lo que dio lugar al estudio que hizo el ingeniero Grajales y que fue expuesto en esta Comisión. Además, en el propio estudio se especifica que el motivo por el cual se hace es a los efectos de definir la zonificación que, de alguna manera, es recomendada como valores aceptables, que se establecían para llegar a un acuerdo, que como es de conocimiento no se concretó. Con esas Intendencias esta es la situación.

En cuanto a lo que planteaba el señor Diputado con respecto a si estábamos haciendo negociaciones con posterioridad al acuerdo que en principio manejaba el señor Presidente, le respondo que sí. Hemos mantenido contactos y hemos estado negociando con tres Intendencias: Paysandú, Durazno y Tacuarembó. Y no obstante conocer los términos acordados entre el Congreso de Intendentes y el Directorio, las Intendencias han planteado modificaciones a esa modalidad, poniendo como condición previa la aprobación de la tarifa por la cual están bregando. Entendían que era la condición previa para llegar a cualquier acuerdo.

El señor Diputado también preguntaba sobre la eficiencia energética o la racionalización en lo que tiene que ver con alumbrado público. Puedo decirle que UTE, dentro de los convenios que firma, no solo hace el convenio a los efectos del reconocimiento de deuda y del pago de las obligaciones pasadas y futuras, sino que, además de capacitación y formación para el personal dedicado al alumbrado público en forma gratuita por la empresa -para que estén en mejores condiciones para atender las redes y optimizar el funcionamiento del alumbrado público-, brinda asesoramiento en materia tarifaria, asesoramiento que le permite utilizar, como a los demás clientes de la empresa, la tarifa más adecuada desde el punto de vista de eficiencia.

Un caso concreto, y que fue público, es el de la Intendencia Municipal de Lavalleja. El señor Intendente Municipal, después de haber llegado a un acuerdo, de haber hecho un estudio y de haber logrado los ahorros, pudo otorgar un aumento salarial al personal de la Intendencia como producto de los ahorros que había obtenido del alumbrado público. Así lo hizo saber e, inclusive, se hizo un acto público.

En lo que tiene que ver con otras Intendencias, según las palabras del señor Intendente Municipal de Colonia vertidas en la sesión pasada, su Intendencia tenía el 90% del alumbrado medido. Con la explicación que dio el economista Burgueño en el día de hoy, eso es tendiente a la racionalización y al uso eficiente del

alumbrado público. Esa eficiencia, ese 90% del alumbrado medido se logró mediante el asesoramiento que recibió de la propia empresa.

En cuanto al caso de Paysandú -ustedes tenían la preocupación, y así lo manifestó el señor Diputado-, la información que se brindaba el otro día acerca de que el 20% del alumbrado público de ese departamento es medido y el resto es por conteo, es correcta. Acá hay una diferencia, y es por las inversiones que han hecho las distintas Intendencias no solamente con respecto a la cantidad de luminarias.

Cuando hablamos del costo de alumbrado público tenemos que considerar que no todas las Intendencias tienen la misma infraestructura. Por lo tanto -como sucede en cualquiera de nuestras casas-, vamos a gastar en función de la infraestructura de consumo que tengamos.

En el caso de Paysandú, es una de las Intendencias que tiene una de los mayores porcentajes de relación entre la cantidad de luminarias y la cantidad de habitantes. Por otro lado, ese departamento tiene una importante cantidad de alumbrado público por conteo. Eso está vinculado a las inversiones que cada Intendencia realice respecto de su alumbrado público. Por eso ponía el ejemplo de Colonia, que también fue expuesto acá. Los dos datos fueron dados en la sesión pasada.

Por otro lado, se manejaba del aumento del alumbrado público, lo que es correcto. Dicho aumento está vinculado a las inversiones que las Intendencias han hecho y, además, han acordado con UTE para satisfacer la demanda insatisfecha, pero también son aquellas que han acordado y están pagando. De alguna manera, es importante tener en cuenta las regularizaciones de alumbrado que se han hecho en estos casos. Este tipo de acciones combate directamente las pérdidas no técnicas que mencionaba el señor Presidente.

SEÑOR SCAGLIA.- Que quede claro que las Intendencias que han aumentado el alumbrado público son las que están pagando, porque a las demás Intendencias no se les hacían conexiones por parte de UTE -ahora se han hecho, mientras estábamos en ese preacuerdo que habíamos logrado con la Comisión designada por el Congreso de Intendentes, que tiene vigencia hasta el 25 o 26 de mayo- a las que no pagaban. Eso quiere decir que el alumbrado público crece en aquellas Intendencias que cumplen con los pagos.

SEÑOR ALIVERTI.- Hablábamos de los casos puntuales que los señores Diputados preguntaban, como es el de Paysandú.

Quisiera hacer algunas puntualizaciones, que se basan en la información que se manejó acá, porque si bien hemos tenido contacto con la Intendencia Municipal de Paysandú en la semana previa a semana de turismo, recién en la tarde de ayer -formal e informalmente- tuvimos los datos de cuáles eran las dudas que presentaba esa Comuna. Por lo tanto, nos estamos basando en la información que se manejó acá y no en información que tengamos del vínculo directo entre el cliente y la empresa.

Cuando hablamos de esto, se hacen algunas apreciaciones y se habla de lámparas prendidas y apagadas. Evidentemente, cuando hablamos de lámparas prendidas y apagadas, la primera precisión sería reiterar lo que decía el economista Burgueño en cuanto a la cantidad de horas y a la incidencia. Normalmente, es lógico que aquellas lámparas que están vinculadas a servicios medidos no presentan inconvenientes; las que presentan dudas son aquellas que están vinculadas a lo que es el conteo. Lo que sucede es que -como decía recién- el conteo se da en aquellas Intendencias donde no hay una inversión significativa, o tienen problemas de poder hacer inversión en esas redes. Lo que ocurre muchas veces es que las lámparas están prendidas por más del tiempo que está previsto, es decir que las doce horas son superadas ampliamente, producto del costo y a veces de la insuficiencia que tienen las propias Comunas para la reposición de las fotocélulas.

Para dar un dato concreto, hay una Intendencia, que normalmente no tiene dificultades como para estar haciendo el mantenimiento. Es un cliente de UTE que está dentro de una situación de convenio y, sin embargo, según el inventario, tiene 400 lámparas que están prendidas en forma permanente. Su capacidad de gestión y de recursos para solucionar la reposición de las fotocélulas de esas lámparas prendidas solo atiende la demanda que tiene y no para el "stock" que está teniendo. Al margen de lo que decía el economista Burgueño, ahí no está computado la totalidad del tiempo, por el tiempo de encendido y apagado de la fotocélula y, estos elementos, que precisamente no juegan a favor del conteo, significan pérdidas auténticas.

Después se plantearon temas puntuales en lo que tiene que ver con la iluminación de la Avenida Wilson Ferreira Aldunate. Se habla de que tiene 127 luminarias de 350 W; por lo menos fue lo que se manifestó acá. Independientemente de la precisión de que son 124 luminarias de 400W, el hecho cierto es que sí, que está dentro de las que son por conteo. Al estar por conteo, los planes de racionalización que se hagan no tienen la eficiencia que se puede pretender cuando el alumbrado es medido.

En lo que tiene que ver con el alumbrado público en la calle República Argentina, hay una discrepancia. Si bien se dice que este servicio no está medido, sí lo está. Por lo tanto, la racionalización que están haciendo está dando resultado y tienen un medido instalado correspondiente a un servicio que se identifica con el número 634 737 501. Quiere decir que en la salvedad que hace la Intendencia, seguramente no ha tenido en cuenta este servicio.

SEÑOR PERDOMO.- Con respecto a lo de la avenida Wilson Ferreira, se nos dijo que la Intendencia Municipal de Paysandú había instrumentado el pedido de la medición, que habían pagado $ 25.000 una carpeta y también otros montos para que este proceso, que llevaba meses, terminara, pero no habían podido finalizarlo. Es un detalle, ya que estamos tan descriptivos en cuanto a la versión taquigráfica de la reunión del 2 de abril.

Aprovecho para comentar que cada vez con más énfasis vamos viendo la necesidad de una fuerte negociación en función de toda una serie de elementos que son infinitamente argumentables por una y otra parte. Aunque se tomó puntualmente el caso de Paysandú como ejemplo central porque era la Intendencia que había hecho un estudio, en realidad fueron varios los Intendentes participantes de la reunión del 2 de abril. Entonces, uno va concluyendo que existe la necesidad de contar con alguna documentación complementaria, como la que nos relataban hace un rato, en cuanto a las Intendencias, etcétera, porque es algo muy difícil de retener. Más allá de que vaya a quedar registrado en la versión taquigráfica, sería importante ver montos de esos convenios, etcétera. Asimismo, se habló de un atraso de la Intendencia de Paysandú de 29 o 30 meses y, a su vez, el Intendente decía que, en realidad, les estaban cobrando el doble y que no estaban dispuestos a pagarlo.

Estamos en una de ir y venir que no va a terminar más. Por ello nos parecía necesario referirnos más que nada al proyecto de ley que a la versión taquigráfica porque, de lo contrario, podemos estar tres días hablando y a quienes estamos en el medio nos va a ser muy difícil decidir al respecto.

SEÑOR ALIVERTI.- Nuestro espíritu siempre es negociar, pero quiero hacer una precisión al señor Diputado.

Básicamente, nos preocuparon las manifestaciones que se hicieron porque en el tenor de lo que el propio señor Diputado dice del relacionamiento con la Intendencia Municipal de Paysandú, podemos decir que tenemos un permanente contacto con todas las Intendencias, independientemente de la situación económica por la que estén pasando, para darles todos los elementos que a cualquier cliente, pague o no pague, le interesan, como son sus problemas de facturación. El hecho de pagar o no pagar es independiente del reclamo de una factura, en la medida en que, de cualquier manera, se es responsable de lo que se está consumiendo.

Hago este planteo porque en el caso de Paysandú no solamente hay un estudio -quizás el señor Diputado no lo conozca-, sino que hay tres. El primero, es de 1993; se trata de un proyecto de mejora de alumbrado público en la ciudad de Paysandú que hizo UTE. El segundo, es un estudio del Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía realizado en 1997 y auspiciado por la Cooperación Española, que en 1999 también hace un estudio sobre el proyecto de Ciudad, Energía y Medio Ambiente en América Latina: Auditoría de Alumbrado Público en Paysandú-Uruguay. Por último, el tercero es el estudio del ingeniero Grajales.

Esto significa que es muy difícil que tengamos desavenencias como las que se están planteando, cuando el estudio del ingeniero Grajales fue hecho en base a datos que le proporcionó UTE. Inclusive, el propio ingeniero manifiesta en el informe su agradecimiento a los servicios técnicos de UTE por haber brindado la información para poder efectuar el estudio.

Cuando comentábamos los casos, no era de interés entrar en los casos, y por eso, si bien el señor Diputado hizo la apreciación, yo lo resumí. De ese tema hay detalles de los que se puede hablar, pero creo que acá no es lo que importa, sino el concepto general.

Es muy difícil que haya diferencias significativas que sean realmente materiales en la facturación, porque al margen de los relevamientos anuales que UTE hace, se realizaron tres estudios sobre la misma temática: en 1993, en 1997 y en 2001. Quiere decir que es un tema que tiene que estar por sí solo lo suficientemente agotado para que no sea material, en términos globales, la diferencia que tengamos entre la deuda y la pertinencia de lo que está presentado al cobro.

SEÑOR GABITO.- Quiero precisar un aspecto que quedó sobrevolando en algunas de las intervenciones.

Daría la impresión de que nuestra posición, tanto en este tema como en el tarifario, obedeciera a una actitud populista e irresponsable, conducente poco menos que a la ruina de la empresa, y nada más alejado de la realidad. He manejado cuatro tipos de argumentos -jurídicos, económicos, técnicos y político-institucionales- y he sostenido que desde el punto de vista estrictamente comercial mi opinión personal es que hubiese sido una muy buena decisión el año pasado haber acogido un criterio como el que nos propuso la Mesa del Congreso de Intendentes. Ya expliqué, ya di números, ya dije por qué, pero por ejemplo, la intervención del señor Aliverti ha puesto de manifiesto uno de los aspectos que yo manejé, como es el aumento de la demanda, en el sentido de que si todas las Intendencias efectivamente hubiesen acordado, hubiesen pagado y estuvieran implementando los programas de mejora de gestión, estarían consumiendo más. Este es uno de los múltiples aspectos

Reitero que estrictamente desde el punto de vista de la conveniencia empresarial.

Como también hubo una referencia a nuestra actitud en materia de aumento de tarifas, digo que en cada oportunidad en que esto se planteó, lo hemos fundamentado, y que uno de los fundamentos que expusimos fue lo que la realidad vino a confirmar después: que los niveles tarifarios no son ajenos a las pérdidas no técnicas -léase: robo, fraude y demás- y a la morosidad. Hoy UTE, entre pérdidas técnicas y no técnicas, de la energía que introduce a sus redes solo factura el 80% y de esa facturación solo cobra el 96%. Quiere decir que es por lo menos razonablemente válido plantearse alguna estrategia empresarial alternativa.

Que nosotros desde el punto de vista empresarial podríamos haber tomado otras decisiones, creo que sí. No creo que sea válido decir que UTE es empresa y no es Ente porque, según los momentos, para algunas cosas es Ente Autónomo y para otras parece que es empresa.

Se dice que este año se ha acordado la no versión de resultados, cosa de la que participo; es más, la propuse en el seno del Directorio, pero no parece obedecer a una lógica empresarial que del 40% que significaron el año pasado las transferencias al Gobierno por todo concepto en los pagos de UTE, pasemos al 0%. Evidentemente, hay algún ingrediente político y no solo empresarial. Desde el punto de vista empresarial, de los pagos que hizo UTE, el 40% fueron transferencias a impuestos, el 30%, amortización e intereses de préstamos, el 20%, "grosso modo" también, entre sueldos, compras para operación y abastecimiento de la demanda, y un 10% u 11%, para inversiones físicas.

Quiere decir que UTE, en el año más crítico de la economía del país y del organismo hasta el presente, estuvo amortizando, como en sus mejores tiempos, un 27% de una deuda con organismos multilaterales de crédito con tasas razonablemente bajas. ¿Fue esta una decisión realmente empresarial? ¿No había ahí margen para haber contemplado alguna otra necesidad de la empresa para inversión o sostenimiento de la demanda vía tarifa? Son todas cuestiones polémicas, que responden o pertenecen al ámbito de decisión de las políticas empresariales. Creo que las tenemos que debatir en el seno del Directorio -si se las quiere trasladar a este ámbito, también las podemos discutir-, respetándonos o concediéndonos, por los menos, el beneficio de la duda, y aceptando que cuando hacemos propuestas, las hacemos de forma bien intencionada, con la mayor lealtad y dentro de lo que es nuestra competencia y nuestra altitud de miras para defender todos los intereses: los de la sociedad, los de los accionistas -como acá se decía-, que son nuestros clientes usuarios, los de la empresa y los del Gobierno en sentido amplio. Siempre me gusta subrayar que no eludimos esa responsabilidad, sino que nos sentimos formando parte del Gobierno como un engranaje de todo el sector público.

SEÑOR POMBO.- En honor a que hace cuatro horas y media que nos están escuchado -lo que agradecemos mucho-, con mi poco intelecto voy a tratar de sintetizar algunos aspectos a fin de hacer uso de la palabra por no más de cinco minutos.

Empiezo con una referencia que hace el doctor Gabito. Se han presentado múltiples propuestas con sentido constructivo en el Directorio por parte del doctor Gabito -ahora estoy hablando a título de Gerente General-; muchas de ellas se han estudiado, se están estudiando y se han tomado en cuenta. Creo que el tema básico que él está planteando -y que yo comparto- es que en un momento en que la demanda está no solo estacionada, sino que viene creciendo, si es que nosotros queremos ser "empresa" -y lo pongo entre comillas para que no haya problemas semánticos- tenemos que ver si ahí no tenemos la posibilidad de vender más energía.

El tema planteado es si las Intendencias pueden o no pagar; si llevamos la pelota al piso, el tema es ese. Y con respecto a este asunto siempre hago una pequeña reflexión; no estoy haciendo ninguna alusión, es simplemente una reflexión. A veces me cuesta creer que UTE pueda cobrar el 96% o el 97% de las facturas en determinados lugares -estoy hablando de la población, y del lugar que ustedes quieran, porque podemos tener una diferencia de 1%, 2% o 3% según la zona geográfica, pero no más- y que en otros lugares, solo pueda cobrar el 30% o 40%. Ahí hay un problema; no sé cuál es, no me corresponde a mí, pero hay un problema. Obviamente, nosotros queremos vender energía; lo único que queremos es cobrar, pero no para beneficio nuestro. Créanme que no es para beneficio nuestro.

Yo, que llevo doce años como Gerente General, quiero darles cinco datos a los señores Diputados. La empresa se podrá haber manejado con infinitos errores; lo admito. Yo, que estoy formado en administración, lo admito. Pero sí me acuerdo de que esta empresa en el año 1990 tenía setenta mil servicios pendientes; me acuerdo que esta empresa en el año 1990 podía invertir US$ 25:000.000 o US$ 26:000.000 por año, y me acuerdo que los clientes quedaban sin luz durante dieciséis horas promedio cuando había un corte. Y sé muy bien -desde mi punto de vista es indiscutible- que uno puede trabajar en la medida en que tenga recursos. Si no hay recursos, no se puede trabajar, porque podrá existir toda la buena voluntad, todo lo que uno quiera poner de sí, pero los recursos son básicos. Puedo asegurar que esta empresa hoy mantiene un servicio -ahora me estoy guiando por datos; no son apreciaciones personales, sino datos- durante los trescientos sesenta y cinco días del año, las veinticuatro horas del día, por el cual ante cualquier llamada de un usuario el tiempo de demora promedio es de dos horas. Lo único que pido es que alguien me diga qué empresa privada o pública puede exhibir estas cosas. Son datos que les puedo enviar a los señores Diputados cuando quieran. Y eso se logra con recursos.

Lo que decía el doctor Gabito es cierto. Si quieren puedo hablar durante horas de los números de UTE; ese es el único tema sobre el que puedo ponerme a "talentear". Les puedo asegurar que UTE ha invertido en estos últimos años alrededor de US$ 160:000.000; los hemos invertido en el país para mejorar el servicio y para brindar servicio a nuestra gente. El Director Gabito sabe, porque es uno de los grandes impulsores de esto en el Directorio, que permanentemente estamos tratando, en el país más electrificado de América -quiero que sepan que Uruguay es el país más electrificado de América-, de brindar servicio. Y el Director Gabito también sabe que estamos haciendo eso porque estamos poniendo recursos. Ya estamos brindando servicio a clientes que están a más de un kilómetro de la red; brindamos ese servicio a alguien que tal vez pueda consumir energía para cuatro o cinco bombitas, o para tres bombitas y un enchufe. Esa es la realidad. Y eso, señores, se hace con recursos; no se hace con buena voluntad.

Cuando nosotros planteamos acá el problema de las Intendencias, estamos tratando de que existan recursos para hacer esas otras cosas, no para que se los lleven los funcionarios de UTE. Quisiera agregar, con mucho respeto, si el doctor Gabito me permite, que en términos de caja, los sueldos de los funcionarios de UTE significan el 12%. Y es cierto lo que él dice. ¡Vaya si es cierto! Este año, pensando que sobre fin de año vamos a recaudar no más de US$ 420.000.000 y considerando el valor que podría tener el dólar con respecto al peso cada fin de mes, pagaremos por amortización, servicio de deuda e intereses más de US$ 130:000.000, es decir el 33%. ¿Y saben a qué corresponde eso? No corresponde al endeudamiento de UTE durante estos últimos diez o doce años, sino al endeudamiento que proviene de antes. ¡Ojalá lo hubiéramos podido manejar! Es del endeudamiento que proviene de la Represa de Salto Grande y de la Represa de Palmar. Teníamos US$ 1.300:000.000 en el año 1990, y con infinitos errores hemos bajado US$ 100:000.000 de endeudamiento. Y no lo estamos haciendo por nosotros. Lo estamos haciendo para ver si podemos brindar un servicio a la gente; créanme que de este lado también hay gente que quiere brindar un servicio. Hoy tenemos un endeudamiento de US$ 500:000.000, que es lo que hace que el Director Gabito haga esas apreciaciones, que yo comparto totalmente. En un momento como este, no parece razonable tener que amortizar US$ 120:000.000 o US$ 130:000.000 por año, con tasas de endeudamiento que están en la Líbor más trece dieciséisavos. Perfectamente, una empresa como la nuestra podría tratar de ver si en lugar de repagar ese

endeudamiento en los próximos cuatro o cinco años puede repagarlo en diez años. Con eso nos quedarían US$ 40:000.000 o US$ 50:000.000 que harían que uno pudiera manejar la tarifa de otra manera. Ahora, créanme que eso fue planteado al Poder Ejecutivo. Pero el Poder Ejecutivo tiene un problema más grande.

Entonces, ¿sale UTE a refinanciar la deuda por su cuenta? Lo podríamos hacer. En un momento que ustedes conocen infinitamente mejor que yo, en el que se está buscando hacer una renegociación global con la deuda, ¿cómo podría ser visto esto por agentes externos? "Yo no me meto en esto"; esas son las respuestas que nos dan. ¡Ojalá podamos hacerlo!

Es cierto lo que plantea el Director Gabito. Tenemos que buscar caminos alternativos; él siempre está planteando caminos alternativos. Para esto no se debería necesariamente refinanciar el pasivo que hoy tenemos; bastaría con ver si podemos conseguir financiamiento adicional. Nosotros perfectamente podríamos salir a emitir valores; con eso logramos fondos frescos que nos permiten amortizar, lo que produce el mismo efecto y nos permite tener US$ 40:000.000 o US$ 50:000.000 adicionales. Pues, tampoco podemos hacer eso. Entonces, muchas veces, cuando queremos hacer las cosas, independientemente de las incapacidades que podamos tener, nos enfrentamos con una cantidad de obstáculos. Por cierto que nosotros queremos incrementar el alumbrado público de las Intendencias; lo único que estamos pidiendo es que se busque una solución para que nos paguen.

El señor Diputado Perdomo manifestaba algo con lo que estoy totalmente de acuerdo: somos monopólicos en eso. No sé si no llegó el momento -voy a entrar en otro tema- de liberarlo y que las Intendencias puedan comprar energía eléctrica a cualquiera. Hay cuarenta y dos generadores en el mercado argentino. De esa manera, dejaríamos a la capacidad de las Intendencias la negociación de los mejores precios. De pronto, llegó ese momento. Esa es la ley de mercados. En definitiva, la energía más barata en la que no se paga. Perfectamente se podría liberar la compra de energía eléctrica. ¡Qué más justo que eso! ¡Liberémosla! No hay nada mas justo que eso; igual que con los grandes consumidores, bajemos y dejemos que libremente negocien la compra de energía eléctrica. Créanme que hay cuarenta y dos generadores que podrían venderles energía, pero nosotros queremos otra cosa. Nosotros queremos que nos compren energía porque esto es un negocio, pero queremos que nos paguen. Independientemente de las tarifas, existen criterios por encima de los criterios técnicos, que es perfecto que existan; tiene que ser así. Pero a nuestro nivel solo podemos manejar los técnicos, los demás los tendrán que manejar ustedes y el Poder Ejecutivo. Lo que nosotros estamos diciendo es que de alguna manera ahí tenemos un nicho en cuanto a alumbrado público que queremos explotar. Queremos buscar una solución con las Intendencias para después cobrarle. Nada más. Y la solución puede pasar por varios carriles. Nunca hay una verdad única. Usted escucha a las Intendencias y tienen su verdad; muchas veces plantean cosas muy atendibles; pero luego podrá escucharnos a nosotros y decir: "Bueno pero la gente de UTE en algo tienen razón".

Lo que queremos es sentarnos y buscar la manera -buscarla efectivamente- en que las dos partes podamos entendernos. No puedo considerar racional que haya Intendencias que cobren el 30% de lo que en definitiva ponen al cobro. Ahí hay un problema. Es lo mismo que yo le viniera a plantear acá: "Mire, la situación está muy mal y yo no cobro al 95% de mis clientes". No parece racional eso.

Entonces, UTE no quería meterse a hacer el alumbrado público; esa es una potestad inherente al Intendente. Es el Intendente el que sabe dónde tiene que hacer alumbrado. Pero sí queremos hacer la gestión de cobro sin cobrarles nada. Y también hemos tenido problema para eso, señor Diputado. Sin cobrar nada, hacemos la gestión de cobro. Creo que es una solución que podría ser aceptable por todas las partes. ¿Cuál es el problema?

Y de tarifas, ¡pero si podremos hablar de tarifas! ¡Si ahora va a entrar a regir un marco regulatorio y todo lo que estamos hablando acá se borra de un plumazo! Créanme que si entra a regir el marco regulatorio y el mercado, todo lo que estamos hablando se borró. La energía estará compuesta por tres conceptos: el valor de mercado de la energía que será un "pass through", el peaje de transmisión y el peaje de distribución, y punto.

Entonces, lo que planteo es encontrar el ámbito para buscar que de alguna manera la empresa no se desfinancie por eso, y buscar todas las alternativas tarifarias que podamos. En la medida en que tengamos un épsilon de ganancia, nos sirve el negocio. Buscar incrementar el consumo de alumbrado público será un bien para todos, pero debemos lograr, a su vez, que se pueda cobrar para que la empresa tenga dinero para seguir haciendo las cosas que está tratando de hacer. Se trata de un punto medio que me parece que no puede ser que entre gente normal e inteligente no se pueda lograr. No sé si es competencia de ustedes o no, pero pediría que

me ayuden a crear el ámbito para que podamos encontrar una solución con los Intendentes. Y créanme que de política sé muy poco, pero de eso se trata. De eso se trata.

SEÑOR SCAGLIA.- Quería puntualizar que en ningún momento cuestioné ni dejo de reconocer que las propuestas que se han hecho en Sala o en el Directorio de UTE son bien intencionadas y con lealtad. De eso no me cabe ninguna duda.

Tampoco he dicho -con relación a lo que expresaba el señor Diputado Lacalle Pou- en ningún momento que UTE está en situación de fundirse. Lo que decía era que si no cobramos y además tenemos que pagar los insumos, de no haber hecho ajustes, hubiéramos estado en cesación de pago. El señor Diputado Lacalle Pou hablaba de que el fin de UTE es prestar el servicio, y yo quisiera que el contador Pombo y el resto de los Gerentes aquí presentes a quienes compete el área, dijeran si los servicios podían estar en riesgo de no prestarse con la calidad que se prestan hoy. A eso nos referíamos.

Con relación al endeudamiento, quiero decir que la deuda de Salto Grande y Palmar que pasó en el 1991 a UTE, la quisimos negociar en forma separada -esto el Gerente Pombo no lo sabe-, pero como está inmersa dentro del Plan Brady, va de la mano con el éxito que obtenga el Gobierno uruguayo en la refinanciación de toda la deuda del Estado. Al menos eso es lo que conversamos y estuvimos acordando con el señor Ministro Atchugarry. UTE le paga una parte al Banco Central argentino, alrededor de US$ 36:000.000 o US$ 40:000.000 por año, y el resto a los organismos internacionales. Si eso se puede refinanciar, una vez terminada la refinanciación a nivel país, podremos estirar esos plazos con el Banco Central argentino por Salto Grande. Así tendríamos una fuente de financiamiento más importante y dejaríamos de pagar esta pesada carga que tenemos de deuda más intereses anuales.

Con relación a los Intendentes, en lo personal no me cabe duda que los canales de reuniones están trazados. Si no me equivoco, el viernes hay reuniones con las ocho Intendencias deudoras, y vamos a buscar una solución. Lo que pasa que este endurecimiento, si se quiere, es un poco por lo que decía el contador Pombo; nosotros brindamos el servicio pero necesitamos cobrarlo. De lo contrario, el servicio también se podría comprar en otro lado, lo que ocurre es que al otro lado hay que pagarle puntualmente porque si no viene el corte.

Agradecemos la atención y estamos a las órdenes para informar permanentemente a esta Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Esperemos que todo se solucione positivamente.

Agradecemos la visita del Directorio de UTE.

Se levanta la reunión.

"Ver documento anexo"